

879330



UNIVERSIDAD LASALLISTA BENAVENTE
ESCUELA DE RELACIONES INTERNACIONALES
Con estudios incorporados

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
CLAVE 8793-30



**APROVECHEMOS LAS VENTAJAS QUE NOS OFRECE EL TRATADO
DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE. QUEBEC, UNA
ALTERNATIVA PARA LAS EXPORTACIONES MEXICANAS.**

TESIS

Que para obtener el Título de

Licenciada en Relaciones Internacionales

PRESENTA

Adriana Rodríguez Macías

ASESOR

LIC. Ramón Tovar Cerritos



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA**

AGRADECIMIENTOS

A mis Padres que han sido siempre mis guías y mi apoyo en cada paso de mi vida, con todo mi amor y agradecimiento.

A mis hermanos Gloria, Efraín y Mayté por su insistencia, ayuda y apoyo en todo momento para sacar adelante esta tesis. A Moni mi sobrina que tanto quiero y que me brinda alegría con su presencia.

A Eric, merci d'être patient avec moi, je t'aime beaucoup.

Mi más sincero agradecimiento y respeto al Licenciado Ramón Tovar Cerritos, al Licenciado Roberto Navarro por su gran apoyo, a mi amiga Alicia Figueroa por sus valiosos consejos, a la familia Macías Melken y en especial a Alex mi primo y todas aquellas personas que han estado cerca de mí apoyándome para la realización de este trabajo.

A la Universidad Lasallista Benavente, por brindarme todos los conocimientos necesarios para abrirme camino. Así mismo quiero agradecer a L'Institut des Hautes Etudes de l'Amérique Latine (IHEAL- Nouvelle Sorbonne en Paris, Francia) por su valiosa enseñanza.

A Dios por haberme dado la oportunidad de realizar mis sueños.

“ Nuestras naciones están unidas por lazos de historia, familia, valores, comercio y cultura. Hoy estos lazos nos dan una oportunidad sin precedentes. Tenemos la posibilidad de forjar una coalición que mejorará las vidas de los ciudadanos de nuestras naciones”.

Presidente George W. Bush
15 de febrero del 2001.

NOMBRE: Carolina Rodríguez Macías

FECHA: 20 OCT 2004

FIRMA: RA B...

Indice

Introducción

I. Información sobre Canadá y México	1
1.1. Canadá	2
1.1.1. Aspectos Políticos	6
1.1.2. Relaciones Internacionales	8
1.1.3. Política Exterior Canadiense	9
1.1.4. Aspectos Económicos	10
1.2. República Mexicana	15
1.2.1. Aspectos Políticos	20
1.2.2. Política Exterior de México	22
1.2.3. Relaciones Internacionales	23
1.2.4. Aspectos Económicos	24
1.3. Relaciones entre México y Canadá	29
1.3.1. Relaciones Comerciales, de Cooperación y de Inversión en México	31
II. Información sobre la Provincia de Quebec	37
2.1. Quebec	37
2.2. Marco Político – Histórico	37
2.3. Montreal	42
2.4. Aspectos Económicos	46
2.4.1. Comercio Internacional de Mercancías de Quebec de 1995-2004.	49
2.4.2. Sector Industrial	59
2.4.3. Banca e Inversiones Extranjeras	60
2.5. Intercambio Comercial Quebec – México	62
2.5.1. Relaciones Políticas	63
2.5.2. Relaciones Económicas	64

III.	El entorno en México y Canadá durante las negociaciones del TLCAN	66
3.1.	Las negociaciones del Tratado de Libre Comercio	66
3.1.1.	Antecedentes y Situación actual del TLCAN	68
3.2.	El TLCAN en México y Canadá: Intereses, Ideología y oposición	74
IV.	Quebec, oportunidades de negocios para México	92
4.1.	Estrategias por tipo de sector	94
4.1.1.	Sector textil y de confección	95
4.1.2.	Sector del calzado	98
4.1.3.	Sector de muebles, artículos de decoración y regalo	99
4.1.4.	Sector de materiales para la construcción	102
4.1.5.	Sector de productos frescos y alimentación	102
4.2.	Requisitos y recomendaciones para una buena exportación	105
4.3.	Ferias de Importancia y Apoyos a la Promoción	107
V.	Conclusiones	
VI.	Bibliografía	

INTRODUCCIÓN

El mundo vive actualmente una época de extensos y profundos cambios. Las transformaciones tecnológicas y su impacto en los procesos productivos y en la economía mundial se despliegan simultáneamente con transiciones políticas que alteran el mapa geopolítico internacional. Así pues, el ámbito internacional se caracteriza por la expansión de la economía de mercado a nivel mundial, es decir; que esta experiencia a nivel mundial no deja lugar a dudas en relación al papel decisivo que el comercio exterior desempeña en el desarrollo de las naciones.

Los procesos de globalización y de regionalización se encuentran íntimamente relacionados. La globalización involucra una transnacionalización creciente, principal, aunque no exclusivamente en el terreno económico. Algunos analistas consideran que la globalización induce la regionalización, ya que propicia una división internacional del trabajo a escala planetaria que requiere espacios económicos y mercados jerarquizados en condiciones distintas a las que, por mucho tiempo, posibilitaron los Estados - Naciones.

Hoy en día, los mercados nacionales resultan insuficientes para garantizar el proceso de reproducción y expansión del capital. Así la globalización y la regionalización contribuyen a generar un nuevo escenario en que se producen las relaciones económicas internacionales de finales de siglo y milenio.

Para México y Canadá estos procesos son imperiosos, debido a la creciente interdependencia que subsiste en el mundo, estos países también impactan el curso de los acontecimientos globales. Es así como México y Canadá encaran una serie de desafíos ante la globalización y la regionalización de América del Norte, lo que da lugar a la conformación de nuevos escenarios tanto en el ámbito interno como en términos de la vinculación de estos países con el resto del mundo.

México y Canadá son dos naciones con muy poco en común la una de la otra. A diferencia de México y los Estados Unidos, Canadá estuvo colonizada por la corona francesa y los *loyalists* los cuales defendían los intereses de la corona inglesa de las nuevas ideologías liberales y revolucionarias que influían al nuevo continente. Muchos acontecimientos históricos, políticos, sociales, étnicos y económicos tuvieron que pasar para constituir lo que hoy en día son estas dos naciones: mientras que uno es

un país en desarrollo, también es considerado como una economía emergente con una población que triplica a la canadiense y que manifiesta profundas desigualdades sociales entre su población. El otro, es un país desarrollado, miembro del Grupo de los Siete y con una tendencia al envejecimiento en su población e innumerables retos en términos de convivencia y tolerancia a escala provincial y nacional.

El objetivo de este trabajo de investigación es el de mostrar que las relaciones entre México y Canadá, pero principalmente con la provincia de Quebec han desarrollado una interacción creciente, sobre todo con el advenimiento del Tratado de libre Comercio de América del Norte (TLCAN) del que ambos forman parte, y actualmente desarrollan esfuerzos para lograr el establecimiento de una verdadera relación bilateral sin triangulaciones; es decir, que las relaciones entre México y Canadá han sido en realidad, un asunto trilateral debido a que la mayoría de los contactos dependen en su mayoría de la intermediación no siempre deseada pero necesaria de los Estados Unidos. Numerosos bienes y servicios llegan de México a Canadá y viceversa vía EUA, lo cual reporta beneficios considerables al intermediario y entorpece los lazos directos entre mexicanos y canadienses.

Esto se debe a que los Estados Unidos son el principal socio comercial tanto de México como de Canadá, lo cual contribuye a incrementar la relación mutua que, desde un punto de vista geoeconómico, podría producirse a costa de los vínculos con EUA una situación que no sería bien vista por Washington. Romper con esa inercia requeriría mucho esfuerzo de parte de México y Ottawa, pero se percibe que a la larga, contribuiría a mejorar los términos de negociación de ambos socios frente a Estados Unidos.

El mercado canadiense es relativamente rico y lucrativo. Canadá es la séptima economía a nivel mundial; además el mercado canadiense es muy importante para México, ya que representa su segundo socio comercial; el intercambio comercial es muy favorable para México: Las exportaciones México a Canadá representan aproximadamente el 86,5% del flujo comercial y las importaciones el restante 13,5%.

Quebec representa la cuarta parte de la producción manufacturera canadiense. Además de que esta Provincia es la que favorece en mayor medida los tratados de libre comercio, ya que, busca tener cada vez más presencia en el extranjero por lo cual ofrece oportunidades y facilidades comerciales muy atractivas para los exportadores mexicanos dentro del TLCAN.

Montreal es la ciudad más importante de la Provincia de Quebec, ésta constituye el centro principal de la vida económica y cultural de Canadá.

Gracias a su geografía y al crecimiento económico México, es el único país latinoamericano que ha logrado penetrar a uno de los Bloques Regionales más importantes del continente y del mundo. A partir de la entrada en vigor del **TLCAN**, durante el periodo entre 1993 y el 2002, el comercio exterior total entre México y Canadá fue superior en un 26,7 por ciento con relación al comercio entre nuestro país y los Estados Unidos. De igual manera, nuestro comercio total con EU superó en 107,8 por ciento el comercio total entre Canadá y la Unión Americana.¹

Así pues, nuestras exportaciones a Canadá y a los Estados Unidos han sido las de mayor dinamismo en la relación trilateral del Tratado de Libre Comercio. Hoy en día es importante para las pequeñas y medianas empresas exportadoras de aprovechar las ventajas que nos ofrecen el TLCAN con nuestros socios del norte, Estados Unidos y Canadá.

A diez años de iniciado el TLCAN, las exportaciones mexicanas se han diversificado cada vez más abriendo sus fronteras hacia nuevos mercados internacionales.

Dentro de este contexto, la relación comercial entre México y Canadá se ha incrementado considerablemente, pero aun queda mucho camino por recorrer ya que el intercambio comercial entre estos tres países no es del todo equitativo debido a la fuerte presencia que tienen los Estados Unidos tanto en México como en Canadá y que la mayor parte de nuestras exportaciones están destinadas al mercado estadounidense dejando a un lado el mercado potencial que representa Canadá.

MARCO TEORICO

Teoría de la integración económica y la globalización

Sin duda, resulta difícil de dar una definición exacta respecto a la globalización o mundialización, si bien, es posible de partir de algunas teorías clásicas, las cuales involucran otros aspectos tales como la regionalización o las teorías del comercio internacional, teorías de las ventajas competitivas sin dejar a un lado las teorías de la dependencia económica.

La mundialización o globalización capitalista ha generado en la estructura sistémica de los últimos años una doble dinámica: por una parte, la disminución del papel de los Estados – Nación en el establecimiento de las reglas generales de comportamiento del Sistema y por otra, están emergiendo nuevos procesos de integración entre los países.

Estos procesos de integración se están configurando como un paso intermedio entre la supervivencia de los Estados – Nación y la globalización en el mundo actual. Esta dinámica hacia la integración económica no es reciente, sino que, por el contrario, empezó a desarrollarse durante la década de los años cincuenta, aunque su relevancia como parte de la mundialización se manifiesta con mayor claridad en la actualidad.

Por integración económica internacional se entiende como un proceso de eliminación de discriminaciones económicas entre países. Las discriminaciones pueden ser de diversos ámbitos, tanto económicas como políticos.

Es por eso que el estudio teórico de la integración económica nos permite entender la problemática concerniente a esta evolución secuencial de cualquier proceso en curso. La supresión de las discriminaciones en las relaciones de mercado es la condición necesaria para la libre movilidad de las mercancías, los capitales y la fuerza de trabajo. La integración adoptará una forma superior cuando los países elaboren políticas económicas comunes. En este sentido, se diferencia la integración por lo que atañe a los aspectos microeconómicos o de políticas económicas.

¹ CORTES GOMEZ Rafael J.; “*Como aprovechar el TLCAN con Canadá*”; BANCOMEXT; México; febrero 2004; p.24-26.

La teoría de la integración económica ha sido desarrollada básicamente por la escuela neoclásica, partiendo de los supuestos generales del comercio internacional. El análisis que sigue se basará, pues, en las aportaciones de esta escuela.

Las ventajas comparativas son el punto de partida de su teorización, como lo veremos más adelante: se estudian los costes y los beneficios, a escala estática del establecimiento de una unión aduanera. Los puntos de mayor interés desarrollados por los neoclásicos son los que se refieren a la localización de los recursos y a la especialización internacional: la integración supone una salida importante a las economías de dimensiones reducidas. Además destaca el impacto que la integración tiene sobre los términos de intercambio. Otros temas de los que se ocupa la teoría de la integración se refieren a la productividad de los factores de producción, a las tasas de crecimiento de las economías y a la distribución de los costes y beneficios sobre los Estados y sobre el conjunto derivado de la integración.

Para finales de los años setenta nació la "nueva teoría" del comercio internacional. En este sentido también se habla de la nueva teoría de la integración económica, cuyo contenido fundamental es la incorporación de los efectos dinámicos a la teoría tradicional. Por consiguiente, es necesario diferenciar la teoría clásica de la nueva teoría de la Integración Económica Internacional.

La idea tradicionalmente desarrollada por el análisis teórico del comercio internacional se apoya en el supuesto según el cual la libertad de comercio exterior aumenta la eficiencia de las economías nacionales. Esta hipótesis se fundamenta en la teoría clásica de las ventajas comparativas y absolutas, las cuales afirman que la libertad de comercio genera una especialización productiva en las economías. Especialización que además otorga una mayor eficiencia en la redistribución de los recursos existentes.

La creación del comercio es una consecuencia directa de la liberalización comercial, la cual ocasiona un cambio del consumo nacional derivado de los altos costes de los productos domésticos a favor de los bajos costes de los productos del país socio. Este cambio en el consumo trae consigo dos consecuencias muy importantes:

- ❖ En primer lugar, la disminución de la producción nacional de mercancías, que será idéntica al aumento de la producción del país asociado, ya que con la nueva situación los productos se importan desde el país socio.
- ❖ En segundo lugar, el país socio verá aumentada su producción, pues reemplazara la producción doméstica cuyos costes eran más elevados.

Este efecto sobre el comercio está considerado como positivo tanto para cada país individualmente como para el conjunto de la comunidad, y también sobre la producción mundial, debido a que aumenta la eficiencia de las economías.

Para finales de los años setenta, la nueva teoría de la integración estableció una relación entre las fuentes de comercio y la especialización internacional. Por otra parte, una de las aportaciones más importantes de este nuevo enfoque ha sido la incorporación a la teoría tradicional de la competencia oligopólica y el estudio de los efectos dinámicos. De estos, por su importancia, cabe destacar la posibilidad de lograr economías externas a través de la interdependencia de las industrias en la producción de medios de producción y de medios de consumo aparece como un argumento muy importante para la integración económica internacional. La integración puede dar origen a economías externas a través de la interdependencia de las industrias. Además hay que destacar la importancia de la integración sobre el aumento de la interdependencia económica regional de cada país especialmente en las regiones fronterizas, como en el caso de nuestro país.

La experiencia en los procesos de integración entre países es abundante, si contamos desde los inicios fallidos de integración en América Latina en las décadas de los cincuenta y sesenta hasta el más avanzado y homogéneo que es el de la Unión Europea.

En la actualidad, los procesos de integración juegan un papel clave: representar un punto intermedio entre la supervivencia de los Estados –nación y la mundialización; es decir, la política de integración de los países está configurando por un mundo tripolarizado alrededor de la Unión Europea, Estados Unidos y Japón, es decir, que estos mecanismos de regionalización o de dominación por parte de las potencias, evitan que los países emergentes se desarrollen, por lo que ello contribuye a un desarrollo global todavía más desigual. El entendimiento de estos mecanismos requiere un examen de las relaciones de dependencia entre los estados industrializados del norte ya mencionados anteriormente y sus vecinos pobres del

hemisferio sur (Africa, Asia y América Latina). Este camino es difícil y la resistencia de los Estados a ceder poder hacen muy complejo el tránsito hacia la *plena integración*.

Teoría de las ventajas comparativas

Es común entre los especialistas en ciencias sociales y especialmente las ramas económico - administrativas, decir que vivimos un proceso de globalización de la economía a nivel mundial. Esta globalización fundamentalmente se da con base en una considerable expansión de las fuerzas productivas y de las relaciones sociales de producción capitalistas. La tecnología al aplicar los avances de las ciencias, ha logrado elevar a las fuerzas productivas a un mayor nivel, que ha traído como consecuencia la producción de bienes y servicios en tal magnitud que ninguna otra época llegó a conocer y, que de no mediar medidas de preservación, amenaza con acabar con los recursos del planeta, pues tal es el galopante paso que lleva la explotación de los mismos.²

Los recursos financieros y de todo tipo muestran como tendencia dirigirse a aquellas zonas y/o ramas que ofrezcan mejores garantías; que cuenten con posibilidades de acceso a los insumos o materias primas a bajos costos, que tengan mano de obra barata y/o con alto nivel de calificación; que haya mercados amplios o susceptibles de ampliarse; que las condiciones políticas garanticen la estabilidad social, así como la procuración de las mejores facilidades al capital.

La globalización es en suma la movilidad del capital, de bienes y servicios con cada vez menores obstáculos a lo largo y ancho del globo terráqueo. Las fronteras políticas entre los Estados, siguen subsistiendo, pero las económicas son cada vez menos una barrera a esa movilidad. Este desarrollo de las fuerzas productivas, trae como consecuencia que las relaciones sociales de producción también se transformen, y así vemos que el trabajo, el otro factor básico de la producción está quedando todavía más subordinado al capital. El principal beneficiado con ese proceso de desarrollo de las fuerzas productivas, de las relaciones sociales de producción, de la globalización de la economía, ha sido el capital.

En nuestro país, como en las naciones de similar desarrollo, la sobre explotación de la fuerza de trabajo por parte de las empresas, pues no es de otro modo como el capital mantiene sus ventajas competitivas en el mercado mundial. Sin embargo, esa globalización de la economía no ha estado exenta de contradicciones y estas se

encuentran básicamente, no entre el capital y el trabajo, sino entre los propios capitales que disputan entre sí, en el terreno económico, por preservar o ampliar sus zonas de influencia. Así por ejemplo, al mismo tiempo que se aboga por eliminar las barreras arancelarias, los propios Estados, a instancias de los capitales instalados en su territorio, violan los acuerdos y establecen impuestos compensatorios a la entrada de ciertos productos que pueden desplazar a la producción local.³

La competencia actual y la necesidad de encontrar nuevas áreas de inversión y de comercio es tan fuerte que a la par que se desarrolla este proceso de globalización, se da la creación, paradójicamente, de uniones, convenios, tratados, etc., entre los integrantes de zonas vecinas o no.

Los gobiernos buscan consolidar acuerdos comerciales que traigan ventajas a los capitales instalados en la zona para enfrentar la competencia en mejores condiciones asegurando sus espacios económicos. Esas alianzas buscan: una moneda común, fomentar nuevas inversiones, dar facilidades al comercio como en el caso de la Unión Europea.

Podemos decir entonces que los capitales empujan a la globalización cuando en forma particular salen beneficiados de ella; pero, por otra parte aquellos que se inclinan por la regionalización, lo hacen con el objetivo de también aumentar sus tasas de ganancia, preservando zonas o mercados de influencia. En ese marco se da la relación de México - Canadá y EU.

Solo por citar un ejemplo, se consideró que el TLCAN, además de dar continuidad a los programas de reforma estructural en México, constituía para el país una gran oportunidad de alcanzar condiciones similares de desarrollo a las aparentemente logradas por España a partir de su adhesión a la Comunidad Europea en 1986.

El optimismo que condujo a México a firmar el TLCAN estuvo sustentado en la posibilidad de ampliar su comercio con los Estados Unidos y Canadá, donde se tomaron en cuenta los frecuentes superávits comerciales de la economía mexicana frente a las de sus socios comerciales; aunque no se consideró que el superávit se había dado en el marco del sistema generalizado de preferencias, mas no por la existencia de ventajas competitivas alguna; por lo que en el futuro las ventajas deberán alcanzarse con base en una alta productividad.

² PASCHOAL ROSSETTI José "Introducción a la Economía"; Ed. Harla; Sao Paulo; 1985; p.555

³ *El Financiero*, Mexico.21 de abril de 1993.

Desde el inicio de las negociaciones estuvo claro que las aparentes ventajas de la expansión del comercio (economías de escala) por el lado del comercio interindustrial, son previsiblemente reducidas para México; esto puede observarse si se toma en cuenta que más del 60% de inversión extranjera en nuestro país es estadounidense y que el otro 30% de la industria esta en manos de extranjeros, por lo que el comercio interindustrial es más favorable para las empresas norteamericanas en un régimen de libre comercio.

Las exportaciones de México hacia Estados Unidos y Canadá están relacionadas, fundamentalmente con el sector automotriz. Destacando la venta de transporte para pasajeros, partes y accesorios para carrocerías de automóviles, motores de encendido electrónico, computadoras, maquinaria eléctrica, parabrisas para automóviles de motor, monturas para vehículos de motor, así como productos agrícolas, petróleo y cables.⁴ En esta medida es posible percibir que el acuerdo comercial ha tenido relación con el dinamismo de la industria automotriz en la región, por lo que las actuales condiciones del mercado internacional realzan la necesidad de una mayor especialidad de este sector en los tres países.

Ahora bien, Canadá siempre había mantenido una balanza deficitaria en su comercio con nuestro país, pero se ha observado que sus exportaciones crecen más rápido que las mexicanas, pues su gobierno ha desarrollado una intensa campaña para que los empresarios de ese país incursionen en nuestro mercado. Lo anterior era evidente en tanto que las empresas fronterizas norteamericanas, además de las multinacionales ya establecidas en el país anticipaban la posibilidad de expandir sus mercados en el territorio nacional; fundamentalmente porque México, lejos de mejorar su capacidad exportadora, podía convertirse en un mercado regional adicional para los dos países; aspecto que era obvio si se nota que, según la asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM), en México el 90% de las empresas son pequeñas y medianas y estas apenas participan con el 6% del comercio exterior mexicano.

⁴OROZCO ALVARADO Javier; *Impactos Globales y Regionales de la Integración Comercial de México a Norteamérica*; Ed. Juan Pablos/Colegio de Jalisco; México; 1996; p.139-143.

Teoría de la dependencia y relaciones económicas internacionales

Toda nación es co-partícipe en la economía mundial. Sea cual fuere la propensión al aislamiento y a la autosuficiencia que ciertos países puedan demostrar, la aspiración de construir una economía relativamente completa difícilmente podrá presentarse en toda su plenitud y extensión. El comercio de bienes y servicios y de factores de producción, así como la intermediación de recursos financieros, no se realiza solamente en el interior de las economías: ellas tienden a realizarse también a nivel internacional, debido a la muchas ventajas resultantes de la división del trabajo y de la especialización entre las naciones.⁵

Para que esta división se presente, no es necesario que las economías que mantienen relaciones económicas y comerciales entre sí sean estrictamente complementarias. En estas condiciones, independientemente de las estructuras nacionales de producción e incluso en los grados de desarrollo de cada país, la interdependencia económica de las naciones es una realidad. Las economías cerradas, de alta introspección económica hace mucho que dejaron de existir. La realidad nos coloca ante las economías abiertas, orientadas hacia el sector externo y cada vez más dependientes de los flujos de pagos internacionales y de las redes de comercio internacionales. Aisladamente, las naciones difícilmente consiguen alcanzar los mismos niveles globales de eficiencia y crecimiento a que tienen acceso mediante su co-participación en los flujos del comercio internacional; además, muchas naciones ni siquiera conseguirían sobrevivir si dependieran exclusivamente de su propia capacidad de producción.

En general la especialización y la división internacional del trabajo son actualmente tan necesarias y evidentes como la especialización y la división del trabajo a nivel individual. Se acepta sin controversias la idea básica que las naciones no pueden vivir aisladas con mayor eficiencia que los individuos. Tanto éstos como aquellas dependen del funcionamiento de un sistema de cambios activo para la satisfacción plena de sus necesidades fundamentales. Naturalmente, la interdependencia resultante de la especialización no se elimina con el proceso de desarrollo económico de cada nación; antes incluso tiende a aumentar. Por problemas que van desde la supervivencia de una nación hasta la satisfacción de necesidades menos vitales,

⁵ PASCHOAL ROSSETTI José; *Introducción a la Economía*; Ed. Harla; Sao Paulo; 1985; p.526-53.

existen fuertes motivos que inducen al comercio internacional. Los principales parecen resultar de cuatro factores fundamentales, relacionados con la igual dotación de reservas de recursos no renovables, con las diferencias internacionales de suelos y climas, con las desiguales disponibilidades estructurales de capital y trabajo y con los diferentes estados de desarrollo tecnológico.

Es en este contexto que se dan las relaciones económicas que mantiene nuestro país con el exterior, las cuales se encuentran determinadas por la situación de dependencia que sufre México como país perteneciente a la esfera del capitalismo dependiente y atrasado. Uno de los rasgos del capitalismo mexicano hoy en día es la dependencia, que se manifiesta en las relaciones económicas sostenidas por México con el resto del mundo, principalmente con los Estados Unidos como una relación de subordinación de los intereses nacionales a los intereses extranjeros, estos se manifiestan en el comercio exterior, en el turismo internacional, en la transferencia de capitales, en el endeudamiento externo, en la firma de convenios internacionales, en la participación de organismos multinacionales, en las fluctuaciones de precios internacionales y en otros aspectos. Es importante destacar que tanto las relaciones económicas con el exterior así como las ventajas competitivas, la dependencia, la regionalización y la globalización se estudian a través de sus diferentes componentes, pero todos estos aspectos están interrelacionados y tienen importancia por sí mismos como lo veremos a lo largo de esta investigación.

I. Generalidades sobre Canadá y México

Hoy más que nunca los países buscan asegurar su estabilidad diplomática y económica en un mundo tan cambiante, empezando con sus países vecinos, con los cuales hay que mostrarse cada vez más interesados en expandir sus lazos comerciales y sus acuerdos diplomáticos dentro del marco del sistema global que surge de la postguerra fría. Las estrategias de un país no son compatibles, de manera alguna con sus intereses de complementación económica. Estas dimensiones, fuertemente interrelacionadas, normalmente son los compuestos básicos del interés mutuo y se manifiesta en algún tipo de alianza estratégica.

La historia de Canadá y México nace a raíz del encuentro de sus habitantes con el rigor y las riquezas de una inmensa y nueva tierra llamada América. Esta marcada además por los logros conseguidos y los conflictos habidos entre sus diversos habitantes: indígenas, tribus, colonizadores franceses e ingleses por el lado de Canadá y españoles por el lado de México. Para que el modelo que han seguido hasta ahora ambos países funcionara, tuvieron que suceder una serie de eventos, los cuales definirían el marco en que este modelo se desarrolló a través del tiempo.

Hasta hace poco tiempo, era inimaginable pensar en la posibilidad de que un país económicamente retrasado como México pasara a formar parte de un acuerdo comercial con dos países desarrollados, como los Estados Unidos y Canadá, los cuales comparten intereses estratégicos y culturales similares¹. Canadá y México han compartido una relación amigable pero a la vez distante. A mediados del siglo pasado, el principal interés era comercial a la cual Canadá respondió creando una oficina de comercio en 1930, en la Ciudad de México, las relaciones diplomáticas fueron establecidas en 1944, cuando hubo el primer intercambio de Embajadores. Las relaciones fueron mejorando paso a paso,

¹ Los Estados Unidos y Canadá son "hijos de una madre en común que es la corona inglesa", por lo tanto a excepción de la provincia de Quebec, la cual fue conquistada por los franceses, comparten una cultura anglo-protestante, mientras que México -conquistado por España- comparte junto con Quebec una cultura "latino-católica".

incrementándose aún más después de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Los dos países comparten muchos intereses como el comercio, medio ambiente, turismo, migración, relaciones académicas y culturales, trabajo, agricultura y transporte, los contactos entre jefes de gobierno, jefes de estado y ministros han incrementado, demostrando el interés común entre las dos naciones. En el caso Canadá - México, se ha desarrollado un balance de visitantes de alto nivel desde la creación de relaciones diplomáticas estables.

1.1. Canadá

Canadá forma parte de América del Norte, es el segundo país más extenso del mundo con una superficie de 9 976 137 Km². Se extiende en longitud entre el Océano Atlántico y el Pacífico, y en latitud desde el Océano Glacial Artico hasta la región de los grandes lagos. Los límites terrestres del Canadá son en gran parte convencionales: el nordoccidental, con Alaska, y al sur con la frontera con los Estados Unidos de Norte América la cual esta va desde el estrecho de Georgia, en el Pacífico, hasta el lago de los bosques, atraviesa los lagos Superior, Hurón, Erie y Ontario, sigue en un trecho el curso del río San Lorenzo y alcanza, finalmente la bahía de Fundy.²

Canadá tiene más lagos y aguas interiores que ningún otro país del mundo. Además de los Grandes Lagos, en la frontera con Estados Unidos (todos, excepto el lago Michigan, ocupan territorio canadiense), el país tiene 31 lagos, que suponen más de 1.300 km² de superficie.

En Canadá se distinguen cinco regiones fisiográficas características: el escudo Canadiense, la cordillera de los Apalaches, los Grandes Lagos, la llanura del San Lorenzo

² Enciclopedia Monitor, Ed.Salvat de México; tomo 3; Barcelona, 1968; p.1114-1115

y las llanuras del Interior. El este de Canadá está formado por la región de los Apalaches, esta región comprende la extensión más grande de tierras cultivables del centro y este de Canadá. Limitando con el escudo Canadiense, al oeste, están las llanuras interiores, una prolongación de las de Estados Unidos; esta región contiene los suelos más fértiles de Canadá.

Canadá es un país rico en recursos naturales, los bosques de Canadá cubren aproximadamente el 46% de la superficie del país. El escudo Canadiense es rico en minerales; el país también cuenta con abundantes reservas de petróleo y gas natural. Los sistemas fluviales y los lagos del país, en combinación con la topografía montañosa permiten que la energía hidroeléctrica sea uno de los recursos naturales más importantes de Canadá. La vida animal de Canadá es abundante y variada.

La flora de todo el norte de Canadá es ártica y subártica. Una buena parte de las provincias marítimas está cubierta de bosques de árboles de maderas nobles y coníferas.

Entre la fauna canadiense destacan las especies de la subfamilia de la comadreja, tales como el armiño, la marta cebellina o cibelina, el Martes pennanti, el glotón y el visón. Otros carnívoros representativos son el oso negro, el oso gris, el lince, el lobo, el coyote, el zorro y la mofeta. El oso polar está disperso por todas las regiones árticas. El caribú del bosque y el alce americano están ampliamente extendidos.

La turba característica de la tundra y las áreas de bosques adyacentes cubren grandes partes de Canadá. Esta tierra es por lo general estéril y con frecuencia cubierta de musgo. Desde el sur de Manitoba, pasando por Saskatchewan, hasta llegar a Alberta, se extiende un territorio de ricos suelos pardos y negros de praderas que conforman las mejores tierras cultivables de Canadá. Únicamente un 5% de la tierra es propicia para la agricultura.

Si bien Canadá es el segundo país más grande del planeta, el 90% de su población se concentra en torno a su frontera con Estados Unidos. Existen grandes extensiones de tierra que permanecen deshabitadas, sin verse afectadas por la actividad humana. No obstante, el medio ambiente ha sufrido daños. Así, el 23% de los humedales se perdieron entre 1980 y 1990. Parte de la zona de los Grandes Lagos se ve afectada por los residuos contaminantes de las industrias metalúrgica y papelera, tanto canadienses como estadounidenses, lo que ha impulsado regulaciones más estrictas sobre las emisiones de residuos. La lluvia ácida es otro problema que afecta fundamentalmente a las zonas pesqueras, pero se espera que las autoridades estadounidenses competentes (U.S. Clean Air Act) solucionen el problema.

La población de Canadá en 2004 era de 32.507.874 habitantes, con una densidad de 4 hab/km² aproximadamente. Aproximadamente unas tres cuartas partes de la población canadiense habitan en una franja relativamente estrecha a lo largo de la frontera con Estados Unidos, con cerca del 62% concentrado en Quebec y Ontario. El 79% de la población es urbana.

La configuración racial y étnica del pueblo canadiense es muy variada. Cerca de un 34% de la población está formado por personas de origen británico; los habitantes de origen francés suponen un 28% de la población. Los canadienses francófonos mantienen su idioma, cultura y tradiciones, y el gobierno federal sigue una política nacional bilingüe y multicultural. El resto de la población se compone de gentes de otros orígenes como alemanes, italianos, ucranianos, holandeses, escandinavos, polacos, húngaros, griegos e indígenas nativos, quienes son oficialmente denominados 'primera nación', los cuales equivalen al 2% de la población total de Canadá y pertenecen sobre todo al grupo lingüístico algonquino; otros grupos lingüísticos representativos son los iroqueses, los salish, los athabascos y los inuit (esquimales).

Así mismo encontramos diversos cultos religiosos siendo los más practicados el protestantismo principalmente del lado inglés y el catolicismo teniendo más seguidores del lado francés.

Grupos étnicos	Religión	Lengua Oficial
74.4% Francés	Católicos 80%	Ingles y Francés
4.2% Británico	Protestantes 5%	
2.6% Italianos	Judíos 1%	
1.0% Nativos (Indios y esquimales)	Otros 9%	
7.0% Otros		

* Fuente Oficina de estadística del Gobierno de Quebec³

Las ciudades más importantes de Canadá son: Toronto (según datos de 2001, 2.481.494 habitantes); Montreal (1.039.534 habitantes); Vancouver (545.671 habitantes); Ottawa, la capital de Canadá (población del área metropolitana de Ottawa-Hull, 1.128.900 habitantes); Winnipeg (619.544 habitantes); Edmonton (666.104 habitantes); Quebec (169.076 habitantes); Hamilton (490.268 habitantes); Calgary (878.866 habitantes); Saint Catharines (129.170 habitantes); Kitchener (190.399 habitantes); London (336.539 habitantes); y Halifax (359.111 habitantes).

Canadá esta dividido en diez provincias y dos territorios, los cuales gozan de una gran descentralización de funciones, es decir, cada provincia dirige de forma independiente sus programas de educación y seguridad social, así como su política económica. Estas provincias son: Terranova (Saint John's), Isla Principe Eduardo (Charlottetown), Nueva Escocia (Halifax), Nueva Brunswick (Fredericton), Quebec (Quebec), Ontario (Toronto), Manitoba (Winnipeg), Sakatchewan (Regina), Alberta (Edmonton), Columbia Británica (Victoria) y los territorios del Yukon (Whitehorse) y del Northwest.

El sistema educativo en Canadá deriva de las tradiciones británica, estadounidense y francesa. El inglés o el francés son los idiomas utilizados aunque algunas escuelas ofrecen una educación oficial bilingüe. Cada una de las diez provincias es responsable de establecer y mantener su propio sistema educativo.

³ Le Quebec Chiffres en Main. Edidition 1997. Bureau de la Statistique du Québec. www.bsq.gouv.qc.ca

1.1.1. Aspecto Político

Miembro de la Commonwealth Británica, independiente, aunque aún bajo la soberanía de la reina de Inglaterra, Canadá forma una monarquía federativa, democrática y parlamentaria constitucional establecida en 1867 en la British North America Act.⁴

Canadá se rige por los principios del Acta Constitucional de 1982, por la que se otorga al gobierno pleno poder sobre su desarrollo. Canadá tiene un régimen federal, cuyos poderes se dividen entre el gobierno central y los provinciales. No obstante, las tensiones entre ambos niveles de gobierno siguen existiendo, en especial en las provincias francófonas.

La cabeza del Estado en Canadá es el soberano de Gran Bretaña, el cual es representado en el país por un gobernador general; el jefe del gobierno es el primer ministro, el cual es responsable ante el Parlamento.⁵

❖ Poder ejecutivo

El gobierno central de Canadá se encarga de todas las competencias que no se han asignado específicamente a las provincias, como la educación, la sanidad, los derechos civiles, la tasación de impuestos locales, la regulación del comercio local y los préstamos bancarios.

❖ Poder legislativo

El Parlamento canadiense está formado por dos cámaras: el Senado, compuesto por 105 miembros, designados por el gobernador general tras consulta con el primer ministro, y la Cámara de los Comunes, integrada por 301 miembros elegidos de forma democrática y proporcional a la población de cada provincia.

⁴ CASTRO REA Julián; *México y Canadá en la Globalización*; Ed. Miguel Angel Porrúa; México 2000; p.111-168.

⁵ POITRAS Guy; *Inventing North America. Canada, Mexico and United States*; Ed. Lynne Rienner Publishers Inc; USA; 2000; p.22-33. www.mic.gouv.qc.ca

❖ Poder judicial

El sistema legal de Canadá deriva del derecho común británico, a excepción del de Quebec, donde el sistema provincial de derecho civil se basa en el Código de Napoleón francés.

❖ Gobierno provincial y territorial

El jefe del gobierno de cada provincia es un primer ministro, responsable ante una asamblea legislativa de carácter unicameral; los comisionados asignados por el gobierno federal gobiernan el Territorio del Yukón y los Territorios del Noroeste. Un tercer territorio, Nunavut, constituido en 1999, está dotado de una configuración gubernamental similar a la de los otros territorios.

Los partidos políticos más fuertes de Canadá durante todo el siglo XX han sido el Partido Liberal y el Partido Conservador Progresista. Como resultado de las últimas elecciones en 2002, el Partido Conservador pierde su registro como partido oficial, al igual que el Neo-Demócrata y surgen dos fuerzas regionales: el Bloque Quebequense, en la Provincia de Quebec y el Reformista, localizado en la región oeste del país, el cual toma más fuerzas en las elecciones de 1993, convirtiéndose así en oposición oficial en 1997. El Bloque Quebequense es un grupo escindido de los conservadores, ha crecido gracias a su apoyo a la independencia de Quebec. Hasta cierto punto, este partido actúa a modo de brazo federal del Partido Quebequense, que tiene su sede en Quebec y que se hizo cargo del gobierno provincial desde 1976 hasta 1985.

PARTIDOS POLITICOS QUE INTEGRAN EL PARLAMENTO
Partido Liberal
Partido Reformista
Bloque Quebequense
Partido Neo-Demócrata
Diputados Independientes

Todos los niveles de gobierno comparten la responsabilidad sobre el bienestar social de Canadá. El gobierno federal concede ayuda a las provincias para cubrir los costes de los servicios sociales, aunque la administración de los mismos es principalmente responsabilidad de las provincias. Los gobiernos provinciales tienen mayores competencias sobre la educación y la sanidad de Canadá.

1.1.2. Relaciones Internacionales

Canadá también se encuentra inmerso en buena parte de las instituciones del llamado sistema interamericano que involucra a la OEA, el BID y la OPS. Con la Unión Americana mantiene el Acuerdo de Libre Comercio Canadá EUA (ALCCA-EUA) y un mecanismo de cooperación militar que fue muy importante durante la guerra fría denominado Sistema de Defensa Aérea de Norteamérica (NORAD). Canadá es miembro de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) y de la Organización de las Naciones Unidas (ONU). En 2002 52.300 personas componían las Fuerzas Armadas de Canadá.

Dada su herencia colonial, Ottawa ha mantenido importantes intereses en el Caribe que, en 1986, posibilitaron el surgimiento de la Iniciativa Canadiense del Caribe (CARIBCAN), en respuesta, en buena medida, a la iniciativa para la Cuenca del Caribe (CIB) que EUA había dado a conocer en 1984 bajo la presidencia de Ronald Reagan.⁶

⁶ CASTRO REA Julián; *México y Canadá en la globalización*; Ed. Miguel Angel Porrúa; México 2000; p.111-168.

1.1.3. La Política Exterior Canadiense

Desde el final de la Segunda Guerra Mundial, la diplomacia multilateral ha sido la piedra angular de la política exterior y de comercio. El papel de Canadá en la creación y el desarrollo del sistema de organizaciones internacionales y la puesta en marcha de mecanismos para la creación multilateral de reglas ha tenido bases sólidas. Los canadienses participaron en la creación del papel de la Naciones Unidas en el mantenimiento global de la paz y en el control de los campos ligados a la paz y a la seguridad así como en el desarrollo de su diplomacia económica por medio de organismos como el AGETAC/OMC, el grupo de los Siete y la Organización de Cooperación y de Desarrollo Económica (OCDE). La razón de ser de ese activismo ha sido que el desarrollo de reglas internacionales es la manera más segura para una potencia media de defender y hacer avanzar sus intereses nacionales y la paz internacional, la seguridad y el desarrollo. Es así como la política exterior canadiense se establece en tres objetivos básicos:

- ❖ Fortalecer los cimientos de la sociedad canadiense a través de un compromiso con programas sociales importantes para los canadienses;
- ❖ Construir una economía del siglo XXI para Canadá con un renovado compromiso con una sólida administración financiera e inversiones en el capital humano;
- ❖ Y, finalmente, asegurar la posición de Canadá en el mundo persiguiendo una política exterior activa y de la cual los canadienses pueden ser orgullosos;

Así mismo, señala a su vez el interés de fortalecer las relaciones en América del Norte y en trabajar conjuntamente con México y con los Estados Unidos para mejorar y expandir aún más el TLCAN.

1.1.4. Aspectos económicos

Canadá cuenta asimismo, con cinco centros financieros y urbanos más importantes de todo el país, los cuales se localizan en Toronto con 4.7 millones de habitantes, Montreal con 3.5 millones de habitantes, Vancouver con 2.1 millones de habitantes, Ottawa con 1.1 millones de habitantes y Calgary con cerca del millón de habitantes.

Siendo la séptima economía a nivel mundial, Canadá es el país con mejor nivel de vida según las Naciones Unidas. Durante el 2002 su balanza comercial ascendió a US\$ 38,433 millones.

Canadá representa un mercado muy importante para México, ya que es su segundo socio comercial; el intercambio comercial es favorable a México: las exportaciones de México a Canadá representan aproximadamente el 8.5% del flujo comercial y las importaciones el restante 13.5%. A partir de la entrada en vigor del TLCAN, el comercio total con este país se ha incrementado considerablemente año con año.

Hasta principios del siglo XX Canadá era sobre todo un país agrícola; desde entonces, se ha convertido en uno de los más industrializados del mundo. Un buen porcentaje de las industrias manufactureras nacionales se abastece de materias primas producidas por los sectores agrícola, minero, forestal y pesquero de la economía canadiense. En 2002 el producto interior bruto (PIB) fue de 714.327 millones de dólares. A continuación veremos algunos de los indicadores económicos de los sectores de producción de la economía canadiense⁷ :

⁷ www.stat.gov.ca

1. Sector Agrícola

La agricultura canadiense desempeña un importante papel en la economía nacional y da empleo a un 2% de la población activa. Debido a su abundante producción y relativamente pequeña población, Canadá es el primer exportador de productos alimenticios. El trigo, el principal cultivo exportado, crece en las más importantes zonas trigueras del mundo, las provincias de Alberta, Manitoba y Saskatchewan y supone el 16% de la producción global. En 2003 y en orden descendente según el valor de su producción, los principales cultivos fueron: cereales (50,1 millones de t, de los cuales 23,6 fueron de trigo, 12 de cebada, y 9,6 de maíz); patatas (papas, 5,3 millones de t); hortalizas (2,3 millones de t); fruta (721.330 t); y tabaco (60.000 t). También destaca la producción de soja (soya, 2 millones de t).

El ganado vacuno y sus productos derivados equivalen aproximadamente al 50% de los ingresos anuales. En 2003 la cabaña ganadera era de: 13,4 millones de vacas y terneros, destacando las vacas lecheras, 14,7 millones de cerdos y 975.600 ovejas.

2. Sector Silvicultura y Pesca

El sector forestal es la mayor fuente de riqueza de Canadá y sus productos derivados aportan anualmente el 14% del valor de sus exportaciones. Los bosques cubren un área aproximada de 41.760 km². La producción de madera en 2002 fue de 200 millones de m³. Su exportación supone más de la mitad de la exportación mundial; la mayoría se destina a Estados Unidos. Los recursos pesqueros del país se extraen del noroeste del océano Atlántico y de la zona nor-oriental del océano Pacífico así como de las inmensas cantidades de agua dulce que posee. La mayoría de la producción anual de la industria pesquera se destina a la exportación, lo que convierte a Canadá en uno de los exportadores pesqueros más destacados del mundo. El total de capturas fue de 1.201.955 ton. anuales en 2001. Las principales especies fueron: bacalao, arenque, salmón, platija, langosta, vieira, cangrejo y lubina. La caza para obtener pieles (especialmente de castor) tuvo un importante papel en los orígenes del desarrollo económico de Canadá y aún hoy se practica.

3. Sector Minero

La industria minera canadiense se orienta fundamentalmente a la exportación, lo que hace de Canadá uno de los primeros países exportadores de minerales del mundo.

Los primeros productos, en valor, son el petróleo (1.025.772.100 barriles al año), gas natural (186.812 millones de m³), oro (148.860 kg), cobre (600.187 t), zinc (894.399 t), níquel (189.100 t), carbón (70,5 millones de t) y mineral de hierro (20,8 millones de t). Canadá es el principal productor mundial de asbesto y cinc, y se encuentra entre los primeros países en la producción anual de uranio, cobalto, cobre, oro, yeso, mineral de hierro, plomo, molibdeno, níquel, gas natural, metales de platino, potasio, plata, sulfuro y titanio concentrado.

4. Sector Industrial

La economía canadiense depende en gran medida de las manufacturas. Los productos manufacturados más importantes son los vehículos y piezas de motor, los alimentos procesados, los productos químicos, los metales primarios, el petróleo refinado, los productos eléctricos y electrónicos, tablonos y contrachapados de madera, y material de imprenta. El sector industrial aporta un 32% al producto interior bruto (PIB). Las provincias industriales más importantes son Ontario y Quebec.

5. Sector Energético

Canadá es el primer productor mundial de energía hidroeléctrica. La primera central nuclear abierta en Canadá (en Rolphton, Ontario) se puso en funcionamiento en 1962.

En 2001 la producción anual alcanzaba los 566.310 millones de KWh, de los cuales el 58% provenía de las centrales hidroeléctricas, el 13% de las plantas nucleares y el 28% de plantas convencionales que utilizan combustible fósil. Canadá exporta una parte de su producción energética a Estados Unidos.

6. Sector Turismo

Las distintas estaciones del año y las maravillosos paisajes de Canadá atraen a un gran número de turistas. La Exposición y Stampida de Calgary (Alberta), que se lleva a cabo en el mes de julio es famosa en todo el mundo. En invierno se aprovechan las abundantes

nieves por lo que las estaciones de esquí se están extendiendo. Se han preservado unos 730.000 km² de áreas paisajísticas en su estado natural para su uso como parques nacionales, marinos y provinciales, como es el caso de los famosos parques nacionales Jasper y Banff; este último recibe más de 4 millones de visitantes al año. El turismo se ha convertido en una de las principales actividades económicas de Canadá. En 2002 unos 20,1 millones de personas visitaron el país, de ellos la gran mayoría procedía de Estados Unidos.

7. Comercio Exterior

El volumen del comercio exterior de Canadá en relación con su población se encuentra entre los más elevados del mundo. En 2002 sus exportaciones alcanzaron los 252.418 millones de dólares y sus importaciones ascendieron a 222.241 millones de dólares.

Concepto	1999	2000
PIB incremento %	4,1	5,0
T.Int. Bancaria	4,9	5,0
Tipo de cambio vs. US Dlls	1,49	1,46
Importaciones Totales (MD)	215,407	222,821
Exportaciones Totales (MD)	238,432	253,173
Balanza Comercial	23,025	30,352
Ingreso Per cápita (US Dlls)	19,910	20,460
% de fuerza laboral	65,6%	66,1% (2001)
% desempleo	7,6%	6,9% (2001)
% Inflación	1,7%	2,8%

Fuente: Statistics Canadá. Febrero 2001

La mayoría de sus relaciones comerciales se producen con Estados Unidos, que generalmente absorben el 80% de las exportaciones de Canadá y más del 65% de sus importaciones; Japón y Gran Bretaña son los siguientes socios comerciales del país. Canadá y Estados Unidos entraron en el Tratado de Libre Comercio Estadounidense - canadiense de 1988, sustituido en 1992 por el Tratado de Libre Comercio Norteamericano, en el que se incorporó a México más adelante.

País participación relativa (%)	% de participación
Japón	28,0
Inglaterra	16,1
China	14,0
Alemania	12,0
Taiwan	7,2
Francia	9,2
México	14,4

Fuente: *World Trade Atlas Canada 1993-1999*

8. Transporte

El canal de navegación San Lorenzo-Grandes Lagos se extiende a lo largo de 3.769 km desde el golfo de San Lorenzo hasta el centro del territorio continental. Casi 59.000 embarcaciones que realizan servicios de tráfico exterior entran y salen anualmente de los puertos canadienses; la carga que se desembarca alcanza una cantidad total de 69,1 millones de toneladas y se cargan unos 153,8 millones de toneladas. Los puertos de Vancouver, Sept Iles, Montreal, Port-Cartier, Quebec, Halifax, Saint John, Principe Rupert y Hamilton, controlan la mayor parte del total.

El ferrocarril canadiense tiene una extensión total de 39,400 Km. La longitud del sistema de carreteras, en 2002, era de 1, 408, 800 Km. Las mayores líneas aéreas, la Air Canada y la Canadian Airlines International, poseen una extensa red de rutas interiores e internacionales: De los más de 1200 aeropuertos, el mayor tráfico es el de Lester B. Pearson Airport, en Toronto, seguido del de Vancouver, los aeropuertos internacionales de Dorval y Mirabel, cerca de Montreal, y el de Calgary.

9. Comunicaciones

La Canadian Broadcasting Corporation (CBC), es de carácter estatal, está dotada de 65 emisoras o estaciones de radio de su propiedad; además operan otras 695 emisoras privadas y 116 canales de televisión.

10. Trabajo

La población activa en 2003 era de 17,2 millones de personas. El empleo se concentra principalmente en los sectores de servicios (74%) e industria (23%). Aproximadamente un 2% de la población trabaja en el sector agrícola, forestal y pesquero.

1.2. República Mexicana

México, cuyo nombre oficial es Estados Unidos Mexicanos, es una república federal, que se localiza en el continente americano y su posición geográfica, de acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Información (INEGI), es:

- ❖ *Latitud extrema norte, 32° 43', donde se encuentra el monumento 206 el cual marca el límite de nuestro país con los Estados Unidos de América (E.U.A).*
- ❖ *Latitud extrema sur, 14° 32', localizada en la desembocadura del río Suchiate.*
- ❖ *Longitud extrema al oeste, 86° 42', que esta en Islas Mujeres.*
- ❖ *Longitud extrema al oeste 118° 27', ubicada en la isla de Guadalupe, en el océano Pacífico.*

De acuerdo con estos datos, la mayor parte del territorio nacional se encuentra en el norte del continente, por lo cual nuestro país pertenece a América del Norte, junto con Canadá y los Estados Unidos.

México es uno de los cinco países más grandes del continente americano después de Canadá, EUA, Brasil y Argentina; a pesar de haber perdido una considerable extensión de su territorio que hoy forma parte de los Estados Unidos de América cuenta con una superficie total de territorio de 1, 967, 183 km²⁸, suma de la superficie continental e insular. La jurisdicción federal mexicana se extiende, además del territorio continental de la república, sobre numerosas islas cercanas a sus costas. Los límites o fronteras del territorio continental de nuestro país son:

⁸ OCDE, julio 2000

- ❖ *Al norte o límite septentrional: Estados Unidos de América*
- ❖ *Al este: el Golfo de México y el Mar Caribe*
- ❖ *Al sureste: Guatemala y Belice*
- ❖ *Al occidente y al sur: Baja California y el Océano Pacífico (límites continentales; no se incluyen los límites insulares).⁹*

Siendo los Estados Unidos de América la principal frontera política de nuestro país al norte, la extensión de esta es de 3 107 km² y su importancia radica en que permite el flujo continuo y rápido de personas, capitales y mercancías; es decir, esta colindancia con uno de los países más desarrollados del mundo, propicia situaciones positivas y negativas: movimientos migratorios de la clase trabajadora mexicana a los EUA, permite el establecimiento de empresas maquiladoras en la zona fronteriza de nuestro país, posibilita el desplazamiento de turistas estadounidenses que vienen a nuestro país y viceversa, y finalmente contribuye a incrementar nuestra dependencia estructural hacia el modelo económico estadounidense.

Con lo que respecta a la hidrografía, México cuenta con algunos ríos importantes, aunque la mayoría de ellos no son navegables. La corriente de mayor longitud es el río Bravo, que hace de frontera natural con Estados Unidos. Así mismo, México cuenta con algunos puertos de altura como Matamoros, Tampico, Tuxpan, Veracruz y Coatzacoalcos en el Golfo de México; en el Pacífico se encuentran, entre otros, los de Acapulco de Juárez, Manzanillo, Mazatlán, Ensenada, Guaymas y Salina Cruz. El lago de Chapala, en el estado de Jalisco, es el mayor cuerpo de agua continental.

⁹ MENDEZ J.Silvestre; *Problemas Económicos de México*; Ed.Mc Graw Hill; México; 1994; p.10

México presenta una gran variedad de climas al estar el país dividido por el trópico de Cáncer, comprende dos zonas térmicas claramente diferenciadas. Sin embargo, teniendo en cuenta las distintas elevaciones de las cadenas montañosas o las regiones cercanas a los litorales, aparecen zonas con temperaturas extremas, áreas de clima desértico o muy húmedas.

Los recursos minerales y naturales de la República Mexicana son extremadamente ricos y variados. Se encuentran casi todos los minerales conocidos, destacando la plata, además del carbón, hierro, oro, cobre, plomo, azufre, mercurio y zinc. Las reservas de petróleo y gas natural son abundantes, con algunos de los depósitos más grandes del mundo localizados cerca de la bahía de Campeche. En los bosques y terrenos forestales, que cubren el 28,9% del territorio, crecen árboles de maderas preciosas como caoba, sándalo, ébano, cedro rojo, nogal, palo de rosa y palo de Campeche.

Cerca del 14,3% del territorio es apropiado para la agricultura; sin embargo, menos del 10% recibe lluvia suficiente para el crecimiento del cultivo sin irrigación. En 2001 la superficie cultivada de regadío era de 6.320.000 hectáreas.

Debido a la amplia diversidad climática, la flora autóctona de México es extremadamente variada. La zona cálida posee una cobertura espesa con una inmensa variedad de plantas, que en algunas áreas forma densas selvas tropicales. Los árboles en estas zonas incluyen las maderas preciosas y otras especies.

La fauna mexicana también varía de acuerdo a las zonas climáticas. Los bosques de las laderas de las montañas están habitados por ocelotes, jaguares, pecarís, venados y pumas. También hay una amplia variedad de reptiles, entre los que se encuentran tortugas, iguanas, serpientes y lagartos, así como aves y peces, que abundan a lo largo de las costas y en los estuarios de los ríos. En 2002 había 4 especies de anfibios en peligro, 39 de aves, 70 de mamíferos, 88 de peces y 18 de reptiles.

Los temas medioambientales han cobrado mucha importancia hoy en día en nuestro país. La extensa costa y el terreno principalmente montañoso de México proporcionan una de las mayores variedades de ecosistemas y hábitats de la Tierra. La posición geográfica del país ha dado resultado a una ecléctica mezcla de flora y fauna entre el norte y el sur. México sólo está detrás de Indonesia, Brasil y Colombia en cuanto a su riqueza en biodiversidad. Ofrece la mayor diversidad de reptiles del mundo y la segunda mayor diversidad de mamíferos. Prácticamente un tercio de los vertebrados terrestres de México son endémicos, y cerca de la mitad de las especies vegetales del país no se encuentran en otra parte. El 14% de las especies de peces del mundo nadan por aguas mexicanas. Sin embargo, la creciente población de México y su elevada demanda de recursos, han puesto en peligro al medio ambiente. La expansión agrícola y los métodos de cultivo no están bien controlados. La erosión del suelo, la salinización y la contaminación de cursos de agua y acuíferos con productos químicos están muy extendidos. Los problemas ambientales más agudos se dan en la Ciudad de México, el núcleo urbano con mayor población de todo el mundo. La elevada concentración de la industria, el tráfico y el uso doméstico de la energía, sumado a unas condiciones geográficas y meteorológicas desfavorables, han provocado una grave contaminación del aire.

En 1992 había 68 zonas protegidas en México, incluidos 46 parques nacionales, que cubren en torno al 20% de todo el país. Pero la extensión de muchas de estas áreas es poco clara y el grado de protección varía dependiendo de la clasificación de la tierra, la interpretación de las leyes y la resolución del Gobierno para aplicarlas. En consecuencia, sólo un 3,4% (2000) de la tierra está realmente protegida, y muchos de los sitios protegidos aún están amenazados por la deforestación, la caza furtiva, los vertidos, la minería, el sobrepastoreo y la erosión. Se han establecido seis reservas de biosfera reconocidas internacionalmente en México como parte del programa El Hombre y la Biosfera de la UNESCO.

La población mexicana está compuesta por tres grupos principales: mestizos, indígenas y población de origen europeo. Los mestizos son el grupo mayoritario, ya que

constituyen cerca del 80% de la población. El total de población indígena es de cerca del 10%, con más de 50 grupos definidos. El promedio de esperanza de vida en 2004¹⁰ es de 78 años para las mujeres y de 75 años para los hombres.

México cuenta con una población (según estimaciones para 2004) de 105 350 000 habitantes. La densidad de población en ese mismo año fue de 55 hab/km² a nivel nacional, aunque las diferencias son muy notables según los estados y las regiones. Cerca del 74,7% de los mexicanos vivían en áreas urbanas durante el año 2002.

México se divide en 31 estados y un Distrito Federal, que alberga la sede de los poderes federales. La capital y centro cultural del país es la ciudad de México, con una población, según estimaciones para 2004 de 20 millones de habitantes; incluyendo la población de los municipios conurbados del área metropolitana. Otras ciudades importantes son: Puebla, una de las ciudades más antiguas del país y centro industrial, 5.070.346 habitantes; Guadalajara, centro comercial y de servicios del occidente del país, 2,9 millones de habitantes; Monterrey, ciudad industrial del noreste de México, 2,5 millones de habitantes; Ciudad Juárez, centro comercial y de industria manufacturera, 1.218.818 habitantes; León, centro de la zona agrícola del Bajío, 1.134.842 habitantes; Tijuana, una de las ciudades fronterizas más importantes, 1.210.820 habitantes, y Veracruz, puerto principal del país, 457.377 habitantes.¹¹

El catolicismo es la religión que profesan más del 93% de los mexicanos. La larga tradición del anticlericalismo oficial del país terminó en 1991 con reformas constitucionales que permitieron a las instituciones religiosas formar parte del sistema educativo. Los protestantes representan un grupo minoritario, pero creciente.

El idioma oficial y prevaleciente es el español, hablado por la gran mayoría de la población; además, se hablan unos 54 idiomas, dialectos y lenguas indígenas, de las cuales las principales son el náhuatl, las lenguas mayenses (en la península de Yucatán),

¹⁰ Fuente: CONAPO

¹¹ Fuente: www.inegi.gob.mx

el otomí, el mixteco y el zapoteco. Según el censo de 1990, la población total de hablantes de lengua indígena era de 5.282.347 habitantes.

La educación primaria y secundaria es gratuita y obligatoria para todos los niños hasta los 15 años. Las escuelas religiosas se legalizaron en 1991. Además de las escuelas secundarias que imparten una formación académica tradicional, existe un sistema profesional medio y una educación media superior (preparatoria o bachillerato) de orientación general o técnica. A pesar de que el analfabetismo entre la población adulta ha sido uno de los principales problemas, las sucesivas campañas gubernamentales han incrementado el nivel de alfabetización, que ha pasado de casi un 50% a principios de la década de 1940, al 92,5% de la población adulta en 2004.

1.2.1. Aspecto Político de México

México es una república representativa, democrática y federal, gobernada bajo las leyes de la Constitución promulgada en 1917. El poder en México se encuentra repartido en tres poderes:

❖ Poder ejecutivo

El poder ejecutivo nacional está representado por un presidente, que tiene que ser mexicano de nacimiento e hijo de mexicanos; se elige de manera directa y popular para un periodo de 6 años y no puede ser reelegido. El presidente designa a los miembros de su gabinete, que tienen que ser confirmados por el Congreso.

❖ Poder legislativo

El poder legislativo en México está representado por el Congreso de la Unión, que se compone de la Cámara de Senadores y la Cámara de Diputados. La cámara alta es el Senado, con 128 miembros elegidos popularmente para un periodo de 6 años. Se nombran dos senadores por cada estado y por el Distrito Federal. La cámara baja es la de los Diputados, compuesta por 500 miembros designados para un periodo de 3 años: 300

diputados son elegidos por el principio de votación mayoritaria y 200 de acuerdo a un sistema de representación proporcional. Los senadores y diputados no pueden ejercer dos periodos consecutivos. Todos los ciudadanos mayores de 18 años tienen derecho a votar y ser votados.

❖ Poder judicial

El tribunal más alto de la República Mexicana es la Suprema Corte de Justicia, compuesta por 21 miembros designados por el presidente del país con el consentimiento del Senado. El Tribunal Superior de Justicia ejerce el poder judicial en cada uno de los 31 estados de la República. Véase Derecho mexicano.

El jefe del ejecutivo de cada estado es un gobernador, elegido popularmente para un periodo de 6 años. El Distrito Federal (DF) fue dirigido hasta 1997 por un regente (alcalde) designado por el presidente de la nación. Sin embargo, a partir de 1997 el cargo de primer jefe de gobierno del Departamento del Distrito Federal se elige mediante sufragio universal. El poder legislativo en los 31 estados está representado por una Cámara de Diputados, cuyos miembros se eligen para un periodo de 3 años.

Los principales partidos políticos son: el Partido Revolucionario Institucional (PRI), el Partido de Acción Nacional (PAN) y el Partido de la Revolución Democrática (PRD). El PRI, fundado en 1929 con el nombre de Partido Nacional Revolucionario, se había mantenido en el poder de forma ininterrumpida durante 71 años, los partidos de oposición, PAN y PRD, no representaron una seria amenaza a la hegemonía del PRI hasta la década de 1980. El PAN, grupo conservador y católico, está integrado fundamentalmente por amplios sectores de la clase media mexicana; el PRD, encabezado por Cuauhtémoc Cárdenas, en sus inicios constituido como coalición con el nombre de Frente Democrático Nacional (FDN), representa a los sectores más progresistas de México. En las elecciones presidenciales, celebradas en agosto del 2000, el PAN obtuvo la victoria con Vicente Fox.

PARTIDOS POLITICOS	DIPUTADOS	SENADORES
PRI (Partido Revolucionario Institucional)	211	59
PAN (Partido Acción Nacional)	207	45
PRD (Partido de la revolución democrática)	50	17
PVEM (Partido verde Ecologista de México)	17	5
PT (Partido del Trabajo)	7	11
OTROS	8	1

1.2.2. Política Exterior de México

Como se ha visto anteriormente, la historia de nuestro país ha sido desde un principio un condicional de la Política Exterior de México, la cual tiende a la defensa de los intereses nacionales en el exterior y cuyo objetivo primordial es la conservación de un Estado de derecho.

La postura de México es la defensa del pluralismo ideológico en las relaciones internacionales, esto significa el respeto a las decisiones de otros pueblos y la no intervención. Así pues, la proximidad de México con los Estados Unidos lo obliga a mantener dos posiciones en apariencia contradictorias:

- ❖ México marca en cada ocasión posible su independencia de su vecino del norte y lucha por defender cuanto sea posible los principios de no intervención, de integridad territorial y de autodeterminación de los pueblos.
- ❖ México no puede ignorar la presencia de los Estados Unidos en el ámbito económico, político y social; ya que si lo hace, este se puede ver envuelto en provocar a los Estados Unidos creando una reacción a la que México no podría afrontar más que su fuerza moral, tal y como sucedió cuando México rechazó su participación en la guerra con Irak.

Al carecer México de la fuerza necesaria en la política internacional, México ha tratado siempre de apoyarse en el derecho internacional para asegurar así su propia independencia.

1.2.3. Relaciones Internacionales

En sus relaciones internacionales, México, en su condición de Estado - nación participa en una serie de organismos e instituciones regionales abocadas a la cooperación política, económica, social, etc.

En el terreno económico destacan la Organización de Estados Americanos (OEA), la Comisión Interamericana de Derechos Humanos (CIDH), el Parlamento Latinoamericano (Parlatino) y el Tratado Interamericano de Asistencia Recíproca (TIAR), el TLCAN, El Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la Asociación de Estados del Caribe (AEC), el Grupo de los Tres (G-3), la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y el Sistema Económico Latinoamericano (SELA), la Organización Mundial de Comercio (OMC), la OCDE, la APEC, Grupo de Río y el Acuerdo Marco con la Unión Europea. En el terreno social puede citarse la Organización Panamericana de la Salud (OPS). Así mismo, México forma parte de numerosos acuerdos medioambientales internacionales, incluidos los relativos a biodiversidad, cambios climáticos, desertización, especies en peligro de extinción, desechos peligrosos, leyes del mar, vertidos de residuos al mar, vida marina, prohibición de realizar ensayos nucleares, capa de ozono, contaminación naval, humedales y caza de ballenas. En la región, participa de los acuerdos para la protección del mar Caribe y el Convenio para la Protección de la Naturaleza y Preservación de la Vida Salvaje en el Hemisferio occidental.

Todas las iniciativas aquí mencionadas, tienen como denominador común la cooperación intergubernamental con América del Norte, América Latina, el Caribe y con el Continente Americano en su conjunto. Estos mecanismos se han hecho necesarios dada la especificidad de la problemática de los Estados - naciones participantes, que

encuentran en el regionalismo no solo un nivel de subsidiaridad, sino también de afinidad e intereses comunes que puedan ser representados adecuadamente en este nivel.

1.2.4. Aspectos Económicos de México

México refleja el cambio de una economía de producción primaria, basada en actividades agropecuarias y mineras, hacia una semi-industrializada. Los logros económicos son resultado de un vigoroso sector empresarial privado y de políticas gubernamentales, cuyo principal objetivo ha sido el crecimiento económico. Tradicionalmente, el gobierno también ha hecho hincapié en la nacionalización de la industria y se ha establecido por ley el control gubernamental de las compañías encargadas de la minería, la pesca, el transporte y la explotación forestal. Recientemente, sin embargo, se ha fomentado de manera muy activa la inversión extranjera, mientras que el control estatal en algunos sectores de la economía se ha debilitado.

El producto interior bruto (PIB) de México se incrementó en cerca del 6,5% anual durante el periodo de 1965 a 1980, pero sólo aumentó en un 0,5% anual de 1980 a 1988. Durante el periodo de 1990–2002 este incremento supuso el 3,04%. Los bajos precios del petróleo, el incremento de la inflación, la deuda externa y el empeoramiento del déficit presupuestario exacerbaron los problemas económicos de la nación a mediados de la década de 1980; no obstante, el panorama económico mejoró ligeramente al inicio de la década de 1990. En 2002 el PIB se estimó en 637.203 millones de dólares, lo que suponía un ingreso per cápita 6.320 dólares (según datos del Banco Mundial). A continuación, describiremos los sectores de producción más importantes para la economía de México:

1. Sector Agrícola

Cerca del 18% de la mano de obra mexicana se dedica a la agricultura, y un número sustancial de trabajadores agrícolas trabajan en propiedades ejidales o comunales. La reforma agraria, que comenzó en 1915, ha supuesto la redistribución por parte del gobierno mexicano de una considerable extensión de tierra entre los ejidos. La producción

agrícola está sujeta a las grandes variaciones en los regímenes pluviales, en un país que, a grandes rasgos, puede considerarse como semiárido. No obstante, los proyectos de irrigación han incrementado el valor de las tierras de bajo cultivo y la conservación de los suelos ha aumentado la producción.

México no sólo genera los productos para cubrir la mayoría de sus necesidades básicas, sino que también exporta parte de su producción. En 2003 los principales productos agropecuarios de México fueron (con una producción anual en toneladas): maíz (19,7 millones); trigo (3 millones); cebada; arroz (191.540); legumbres (1,68 millones), entre ellas el frijol; papas (1,73 millones); café (310.861); algodón (186.147); caña de azúcar (45,1 millones); fruta (14,9 millones); y hortalizas (9,60 millones). La cabaña ganadera, en 2003, estaba conformada por 30,8 millones de cabezas de ganado vacuno, 18,1 millones de porcino, 9,50 millones de ganado caprino, 6,56 millones de ovino, 6,26 millones de caballos, 3,28 millones de mulas y 3,26 asnos, y unos 535 millones de aves de corral.

2. Silvicultura y pesca

Aproximadamente el 28,9% del país está cubierto de bosques. Debido a la tala incontrolada de ricas áreas madereras, la explotación forestal está actualmente estrictamente regulada por el gobierno. México manufactura considerables cantidades de productos forestales, entre ellos madera, chicle, brea, resinas, tanino, quina y otras sustancias. Los bancos pesqueros más importantes se localizan alrededor de las costas de Baja California, a continuación los del golfo de México y los de la costa del Pacífico, desde el estado de Jalisco hasta Chiapas. La industria pesquera está gestionada por sociedades cooperativas que son monopolios concesionarios de ciertos productos. Las principales especies que se capturan son huachinango, atún, cazón, sierra, sardina, anchoa, bagre, corvina, barrilete, pargo, robalo, jurel, lisa, macarela, mero, mojarra y peto. Entre los crustáceos destacan la jaiba, la langosta y el camarón; este último se extrae frente a las costas de Campeche y Sinaloa, y se exporta principalmente a Estados Unidos. Los moluscos que más se capturan son: abulón, ostión, almeja, caracol y pulpo. También es importante la pesca de numerosas especies de agua dulce. La captura total en 2001 fue de 1,47 millones de toneladas. La captura de tortugas marinas para el

consumo de su preciada carne se ha visto frenada, ya que es hoy una especie protegida. En 2002 existían 480 especies en peligro.

3. Sector Minero

Antiguamente casi todas las compañías mineras en México eran de propiedad extranjera. No obstante, en la década de 1960 la mayor parte de ellas colaboraron con los esfuerzos del gobierno para nacionalizar la industria, y actualmente el capital mayoritario de estas compañías es mexicano. El recurso minero de mayor importancia es el petróleo, que se encuentra principalmente en los estados de Veracruz, Tabasco, Campeche y Chiapas; la producción está controlada por Petróleos Mexicanos (PEMEX), agencia del gobierno. La producción de plata también es considerable y se encuentra en todos los estados del país. En las vertientes del Pacífico de la sierra Madre occidental se localizan minas ricas en oro; en las cercanías de Guanajuato se extrae el cobre y en los estados de Coahuila y Durango, el hierro. En 2002 la producción anual (en toneladas) fue de: 5,40 millones de hierro, 329.574 de cobre, 140.000 de plomo, 475.000 de zinc, 2.748 de plata y 20.617 kg de oro, también se extraen fluorita y fosforita. En 2001 la producción de petróleo fue de 1.321.493.500 barriles; la de gas natural de 36.869 millones de m³; y la de carbón de 11.624.001 toneladas. También se obtuvieron cantidades considerables de antimonio, barita, grafito, manganeso, azufre y tungsteno.

4. Industria

Es evidente que la industria en nuestro país ha jugado un papel muy importante en el proceso de crecimiento de la economía nacional, lo cual se debe en buena medida a la política proteccionista del Estado; a pesar de que el desarrollo de la industria nacional ha sido uno de los objetos fundamentales de la política económica en general y de la política industrial en especial, en más de 50 años de instrumentar medidas de apoyo a esta actividad, aún no somos un país industrializado que pueda competir con su producción en el exterior; no nos hemos modernizado, no se ha fortalecido el mercado interno y no

somos capaces de producir nuestra propia tecnología, Siendo como consecuencia un país subdesarrollado y dependiente.¹²

Sin embargo, la industria mexicana se encuentra entre las más desarrolladas de América Latina. Desde finales de la década de 1980, la mayoría de las fábricas de reciente creación se construyeron en el norte de la República dentro de la categoría de maquiladoras, es decir, plantas de labor intensiva en las que se ensamblan partes importadas para convertirlas en artículos para la exportación; no obstante, en los últimos años algunas empresas estadounidenses han invertido grandes cantidades de dinero en instalaciones modernas y bien equipadas en las que se producen vehículos de motor y otros objetos de consumo para el mercado de este país.

Las principales plantas industriales de México también abarcan las de fabricación de maquinaria y equipo electrónico, refinerías de petróleo, fundidoras, plantas de empaque de alimentos, productoras de papel y de algodón, plantas procesadoras de tabaco e ingenios azucareros. Otros productos industriales son textiles, hierro y acero, químicos, bebidas, fertilizantes, cemento, vidrio, cerámica y artículos de piel. La producción manufacturera anual, estimada a principios de la década de 1990, fue de 610.000 automóviles, 8,2 millones de toneladas de acero, 2,5 millones de harina de trigo y 450.000 t de ácido sulfúrico, entre otros.

5. Sector de Energía

El 79% de la electricidad de México se produce en instalaciones térmicas, el 14% en plantas hidroeléctricas, el 3% a partir de fuentes geotérmicas y el 4% en plantas nucleares. La capacidad generadora de electricidad en 2001 fue de 198.561 millones de KWh. Las principales presas que alimentan centrales hidroeléctricas mexicanas son: presa de El Infiernillo (Michoacán y Guerrero) presa Miguel Alemán (Oaxaca), presa de La Angostura (Chiapas) y presa de Netzahualcóyotl (Chiapas).

¹² MENDEZ J.Silvestre; *Problemas Económicos de México*; Ed.McGraw-Hill; México; 1994; p.127-150.

6. Divisa y banca

La unidad monetaria de México es el peso de 100 centavos, 11,90 pesos equivalen a 1 dólar estadounidense.¹³ El banco central y emisor de la moneda es el Banco de México (1925). El sistema bancario comercial de México, nacionalizado en 1982, se devolvió al control privado a principios de la década de 1990. Hoy en día todos los bancos a excepción de Banorte, están en manos extranjeras.

7. Comercio Exterior

En octubre de 1991, Carlos Salinas y George Bush, reunidos en la ciudad de Washington (Estados Unidos), firmaron lo que fue descrito como el acuerdo más amplio de comercio e inversión concertado entre las dos naciones. En diciembre de 1992, los presidentes Salinas y Bush, junto con el primer ministro de Canadá, Brian Mulroney, firmaron el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC). La legislatura mexicana ratificó el TLC en 1993 y el acuerdo entró en vigor el 1 de enero de 1994, creando la zona de libre comercio más grande del mundo.

En 2002 las exportaciones fueron de 160,670 millones de dólares y las importaciones se situaron por debajo de esa cifra (168.651 millones de dólares). Las exportaciones más importantes corresponden al petróleo crudo, gas natural, automóviles, algodón, azúcar, jitomate (tomate), café, camarón, zinc, textiles, prendas de vestir, plata y motores. Las mayores importaciones del país incluyen maquinaria, equipo de transporte, aparatos de telecomunicaciones. Varias autopistas atraviesan el país, entre ellas cuatro rutas principales, que van desde la frontera con Estados Unidos hasta la capital de la República Mexicana, que forman parte de la red de la carretera Panamericana. Los servicios aéreos se han desarrollado de manera intensiva y el país cuenta actualmente con más de 1.700 aeropuertos y pistas de aterrizaje. Las principales compañías aéreas son Aeroméxico y Mexicana de Aviación. La flota mercante del país está compuesta por 654 buques, con una capacidad de 972.695 toneladas brutas registradas.

¹³ Fuente: Banco de México (el precio del dólar es variable, este tipo de cambio es de agosto del 2004)

8. Sector de Comunicaciones

La República Mexicana cuenta con cerca de 311 periódicos diarios, con una circulación total de 9.251.000 ejemplares. En el Distrito Federal se publican unos 25 periódicos, algunos de ellos de distribución nacional, entre los que destacan: El Nacional, Excélsior, Novedades, La Jornada, Reforma, El Universal, Esto, La Prensa, El Financiero y Ovaciones. Existen más de 1.170 estaciones o emisoras de radio, y finalmente dos grandes cadenas televisoras televisa y televisión Azteca.

9. Trabajo

La mano de obra mexicana sumó cerca de 42,3 millones de personas en 2002. Casi el 35% de la mano de obra está organizada en dos sindicatos. Una de las centrales sindicales más importantes del país es la Confederación de Trabajadores de México (CTM, 1936), con cerca de 5,5 millones de afiliados provenientes de sindicatos nacionales de empresa, industria y de federaciones estatales que, a su vez, agrupan a otros sindicatos. El sindicato que agrupa a mayor número de agremiados es el de trabajadores de la enseñanza. Los estatutos prescriben el salario mínimo y un máximo de trabajo de 8 horas diarias durante seis días a la semana.

1.3. Relaciones entre México y Canadá

Las relaciones de Canadá con México son más grandes y más sustanciales que con cualquier otro país de América Latina. Aunque la implementación del Tratado de Libre Comercio constituye una prioridad actualmente, no es de ninguna forma el único aspecto de las relaciones dinámicas y crecientes que unen ambos países.

Desde 1990, han tenido lugar numerosos intercambios ministeriales en sectores tales como el comercio, la agricultura, la energía, las minas y las comunicaciones. Desde marzo de 1990 se han firmado más de 35 acuerdos bilaterales, incluyendo el primer acuerdo sobre la doble imposición firmado por México así como acuerdos sobre la cooperación en medio ambiente, en educación a distancia, minería, cultura y asuntos jurídicos.

México es un miembro influyente de varias organizaciones regionales y, como tal, es un importante socio multilateral para Canadá. México también es miembro fundador del Grupo de Río, y se le da importancia a su punto de vista cuando el Grupo toma una posición común. En la Organización de Estados Americanos (OEA), a la que pertenece Canadá desde enero de 1990, México es el cuarto contribuyente en orden de importancia después de Estados Unidos, Canadá y Brasil. En noviembre de 1993, México se asoció al foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) y, en junio de 1994, a la Organización de Cooperación del Desarrollo Económico (OCDE).

Ambos países gozan de relaciones bilaterales estrechas y cordiales con los Estados Unidos y las cuales abarcan una variedad de asuntos sin precedente e involucran un amplio círculo de participantes del gobierno, del sector privado y de la sociedad civil. Así mismo los tres países mantienen sesiones sobre los diferentes tópicos bilaterales y/o trilaterales, en los que destacan la agricultura, los asuntos fronterizos, la ciencia y la tecnología, la educación y los asuntos culturales, la energía y el medio ambiente, los asuntos financieros, la salud, el trabajo, los asuntos legales, la migración, el comercio, la investigación y el transporte.

En el contexto más amplio de las relaciones entre Canadá y México, los gobiernos de ambos países realizan varios programas especiales para celebrar tres eventos importantes:

- ❖ *El primero, para conmemorar los 60 años de relaciones diplomáticas, ya que se establecieron relaciones en enero de 1944.*
- ❖ *La celebración de los diez años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.*
- ❖ *La celebración de los 30 años del Programa de Trabajadores Agrícolas Temporales, a través del cual trabajadores mexicanos viajan a Canadá de manera temporal. El año pasado, por ejemplo, más de 10,000 mexicanos trabajaron en Canadá de manera temporal bajo este programa, que ayuda a los empleadores canadienses y genera valiosas remesas para la economía mexicana.*

El gobierno canadiense ha mostrado mucho interés en trabajar de cerca con la Secretaría de Relaciones Exteriores, con otros departamentos gubernamentales en México, con las comunidades empresarial y cultural, y con asociaciones como la AMEC (Asociación México – Canadiense). La primera presencia diplomática de Canadá en México sucedió en el año 1887, cuando Canadá envió su primer Comisionado Comercial a este país y abrió una oficina en la capital. Desde entonces, se han disfrutado de 60 años de crecientes contactos diplomáticos hasta el día de hoy, tanto en México como en Canadá se tienen Embajadas en la Ciudad de México y Ottawa, así como una red de Consulados y Consulados Honorarios a lo largo del país. Este incremento en la designación diplomática del Consulado, además del aumento del número de personal en las misiones diplomáticas refleja el continuo crecimiento y dinamismo que existen en la relación con México.¹⁴

A lo largo de los últimos años, los canadienses y los mexicanos se han ido conociendo cada vez mejor. Un millón de canadienses aproximadamente viajan a México cada año, mientras que unos 70 000 mexicanos visitan Canadá. El nivel de intercambios culturales es cada vez más alto y tales intercambios incluyen ahora un programa para fomentar y apoyar estudios canadiense en universidades mexicanas.

1.3.1. Las Relaciones Comerciales, de cooperación y de Inversión en México.

Desde 1960, Canadá ha cooperado con más de 100 millones de dólares como socio en el desarrollo económico y social de México. Hoy en día, sin embargo, dado el nivel de desarrollo económico relativamente alto de México (tal como lo muestra su calidad de miembro del OECD/OCDE desde 1993), Canadá no tiene un programa de apoyo al desarrollo bilateral o de gobierno a gobierno en México. Sin embargo, Canadá apoya la cooperación en desarrollo entre Canadá y México a través de otros programas e instituciones, específicamente a través de la Agencia canadiense para el Desarrollo internacional (CIDA/ACDI), el Programa de Cooperación Industrial (INC/PCI), el Programa

¹⁴ www.mic.gouv.qc.ca/ministeredesaffairesetrangers

de Sociedades Universitarias de CIDA/ACDI, el Programa de Asociaciones de ONG de CIDA/ACDI entre organizaciones no gubernamentales canadienses y mexicanas y también a través del Fondo Canadá para Iniciativas Locales, administrado directamente por la embajada de Canadá en México.

La relación comercial que ambos países mantienen con los Estados Unidos y la fortaleza y capacidad de compra de dicho mercado, han impedido que tanto México como Canadá se conozcan con mayor profundidad, trabajen de manera directa y estrechen sus vínculos comerciales y económicos de largo plazo en materia de comercio exterior.

COMERCIO TRILATERAL MEXICO – EE.UU. – CANADA 1993-2002 (Millones de US dólares)

Relación – periodo	1993	2002	Crecimiento 1993-2002
Comercio trilateral	288,554	603,503	109,1%
Canadá – EU (total)	199,274	349,540	75,4%
México – EU (total)	85,224	241,392	183,2%
México – Canadá (total)	4,056	12,571	209,9%

Fuente: *BANCOMEXT 2004*

Es apropiado que el comercio fue el enfoque inicial de los contactos entre nuestros dos países, ya que siempre ha sido una dimensión clave en la relación que tenemos. Así pues la relación comercial con México realmente despegó con el TLCAN. Es así como desde 1994, México se abre caminos importantes en América del Norte en los dominios relacionados con la mediana y alta tecnología. En los 10 años del TLCAN, el comercio entre Canadá y México se ha triplicado.

- ❖ *Canadá se ha convertido en el segundo mercado de exportación más grande de México después de los Estados Unidos.*
- ❖ *En 2002, México fue el cuarto comprador más grande de productos canadienses.*
- ❖ *En 2002, México exportó más a Canadá que a todos los países de la Unión Europea y Japón juntos. Esta situación refleja la magnitud de la relación bilateral comercial con Canadá, y la importancia de Canadá como mercado para las exportaciones de México.*
- ❖ *Nuestro comercio bilateral ahora suma más de \$12.5 mil millones de dólares estadounidenses.*
- ❖ *La inversión directa canadiense en México se ha triplicado desde 1994 y llegó a más de \$5 mil millones de dólares estadounidenses el año pasado, poniendo a Canadá como el tercer inversionista en nuestro país.*

- ❖ Hoy en día hay 1,352 empresas canadienses tienen representación en México.

Estado	Empresas	Participación %
Distrito Federal	449	37,0
Baja California Sur	117	9,6
Jalisco	110	9,1
Sonora	74	6,1
Estado de México	60	4,9
Otros	542	33,3
Total	1,352	100,0

Fuente: Secretaría de Economía. Cifras a septiembre

En este contexto, el volumen de comercio exterior de México con Canadá representa tan solo el 0,4% de nuestro comercio total. De aquí la necesidad de fortalecer y diversificar en el mercado canadiense esta importante relación comercial.

Concepto	1999	2000
Exportaciones	1,096	1,177
Importaciones	5,179	6,413
Balanza Comercial	4,190	5,317

Relación Comercial con México (Millones de U.S. Dls.)

Fuente: World Trade Atlas Canada Cifras enero-noviembre 00

- ❖ Principales exportaciones canadienses a México con valor de 2,35 millones de dólares para el 2002: Autos y piezas para automóviles, granos, semillas, frutas y cereales, máquinas y material eléctrico, productos químicos, productos lácteos, huevo, miel, sal, azufre, madera, telas, caucho, materiales plásticos, fierro y aceros.
- ❖ Principales Importaciones canadienses provenientes de México con valor de 12,5 millones de dólares:¹⁵ Material eléctrico, automóviles, muebles y colchones, petróleo, material óptico, legumbres, frutas y confitería, productos de hierro y productos de acero, fierro y acero, artículos terminados, vidrio, artículos de punto, ropa, lencería, bebidas, recubrimientos.
- ❖ Inversiones extranjeras directas de Canadá con valor de 3,247 millones de \$CAN (2000):
- ❖ Importaciones de Estados Unidos procedentes de México: Entre 1988 y el 2000, la partida de México dentro de las importaciones americanas pasaron de un 3,3 % hasta

¹⁵ Fuente: SECOFI

un 12,2 %. En el transcurso del mismo periodo, la partida de México dentro de las importaciones canadienses progresó igualmente de un 0,5 % hasta un 3,4 %.

Producto	%
Vehículos	17,1*
Máquinas y aparatos eléctricos	16,9
Equipo de telecomunicaciones	12,3
Máquinas y equipo de oficina	6,7
Petróleo y productos derivados	8,6
Ropa	5,8

* este porcentaje representa el total de conjunto de los productos de exportación mexicana a los Estados Unidos

- ❖ Productos de Exportación Mexicanos a Canadá: En 2000, los principales productos de exportación de México a territorio canadiense fueron los siguientes:

Producto	Valor (millones de dólares)	%
Vehículos	1 323,3	29,2*
Cables para bujías	488,0	-
Máquinas y aparatos eléctricos		14,7
Equipo de telecomunicaciones	341,9	13,7
Máquinas y equipo de oficina		9,4
Partes para asientos	189,9	-
Máquinas para procesamiento datos	189,9	5,4

Fuente: World Trade Atlas Canada.

México: Principales productos importados de Canadá en 2000* (Miles de dólares)

Descripción	Valor
Semillas de nabo	129,3
Trigo y morcajo	102,4
Automóviles de cilin sup a 3,000 cc	71,7
Partes y Accesorios para automóviles	67,2
Cajas de cambio para automóviles	63,5

Fuente: World Trade Atlas Canadá, Cifras enero-noviembre

- ❖ Cuanto a pérdidas de competitividad de Quebec sobre el mercado americano a beneficio de México estas alcanzaron la cifra de 3,6 millones de dólares entre 1988 y 2000. Estas pérdidas se vieron reflejadas en las siguientes categorías de productos:

Producto	Millones de dólares
Máquinas y aparatos eléctricos	1,15
Vehículos	947
Telecomunicaciones	296
Papeles	180
Muebles	159

- ❖ Por otro lado, los principales productos en los cuales Quebec registró ganancias de competitividad en comparación de México fueron los siguientes:

Producto	Millones de dólares
Energía eléctrica	83
Algunos materiales en plástico	34
Maderas	27

Así mismo, Canadá y México también disfrutaron de una rica asociación en una variedad de asuntos gubernamentales. Nuestra área de cooperación bilateral más reciente y más importante tiene que ver con el buen gobierno. México está pasando por una profunda transición democrática. Como consecuencia, en los últimos dos años, funcionarios canadienses han buscado oportunidades para intercambiar experiencias en la administración del gobierno, incluyendo la planeación del presupuesto; el acceso a la información; la planeación estratégica; las fronteras y los relacionados asuntos de seguridad; el gobierno electrónico; y el federalismo.

Canadá y México también trabajan en conjunto sobre proyectos relacionados con la cooperación internacional en países terceros. Los proyectos que se llevan a cabo actualmente incluyen una iniciativa trilateral (TLCAN) sobre el agua potable en América Central y un proyecto tripartito entre Canadá, México y la Organización Panamericana de

la Salud (OPS) sobre la rehabilitación de las víctimas de las minas en El Salvador, Nicaragua y Honduras. Así mismo, ambos países comparten posturas similares en los foros internacionales, incluyendo los asuntos de los derechos humanos y el buen gobierno, y también los temas internacionales de la actualidad, como en el caso de Iraq.

II. Información sobre la Provincia de Quebec

Parece extraño ante los ojos del mundo entero que una provincia quiera separarse de un país relativamente próspero y poderoso como lo es Canadá, Quebec es miembro de las organizaciones hegemónicas del mundo (G-7, OTAN, OCDE).

2.1. Quebec

Quebec es la más basta de las once provincias canadienses, con una superficie de 1 700 000 Km², el territorio de Quebec posee la mayor superficie de agua dulce 183, 890 Km². La provincia tiene una frontera total de 10, 870 Km² compartiendo frontera con las provincias del Ontario, las bahías de James, Hudson y Ungava y la provincia de New-Brunswick. Al sur se encuentra la frontera con los Estados Unidos de 734 Km de largo.

En Quebec el clima puede ser muy cambiante que va de moderado a polar. Exceptuando las regiones de l'Etuaire y del golfo de Saint Laurent, donde encontramos una fuerte influencia de fuertes corrientes, el resto de la provincia presenta un clima continental.

2.2. Marco Político- Histórico

Las consideraciones históricas de Canadá, muestran que la provincia de Quebec, como sede histórica de la nación canadiense francesa, fue uno de los pilares sobre los que se construyó el Estado Canadiense. Sin embargo, su situación subordinada al imperio británico propició la aparición y el desarrollo en esta provincia de una serie de desequilibrios políticos y económicos respecto al resto de Canadá.

Desde 1969, Canadá es oficialmente una sociedad bilingüe, tanto el inglés como el francés son empleados por el gobierno federal de costa a costa. El proceso de afirmación

nacional de Quebec es el origen de la actual ideología independentista, que en varias ocasiones ha intentado que Quebec se convierta en un Estado soberano.¹⁶

Por lo tanto las manifestaciones tempranas de afirmación nacional en Quebec, solamente deseaban restablecer los términos igualitarios para la provincia dentro de la federación canadiense. El nacionalismo radical, independentista, es producto de los fracasos de estos intentos. La intransigencia de sucesivos gobiernos federales o aún más exacto los canadienses de habla inglesa, fomentaron el crecimiento de esta versión del nacionalismo quebequense. En otras palabras, el deseo de independencia que la mitad de los ciudadanos de esta provincia abriga es una respuesta a un agravio¹⁷ histórico, infringido reiteradamente por los canadienses de origen británico a los de origen francés, como una manera de protestar contra la ruptura gradual del pacto binacional de 1867, es un deseo de recuperar para la provincia una autonomía que le fue congénita antes de la creación de la federación canadiense.

A finales de 1984, llegó al poder en Ottawa el Partido Conservador, dirigido por Brian Mulroney apoyado principalmente por Quebec y Alberta. Una de las promesas de campaña más importantes de Mulroney fue la de propiciar una reconciliación nacional para reintegrar a Quebec bajo una misma federación. Para esto Mulroney propició dos grandes acuerdos constitucionales entre el gobierno federal y las provincias: el Acuerdo del Lago Meech en 1987 y el Acuerdo de Charlottetown en 1992.

¹⁶ IBARRA Guillermo, RUELAS Ana Luz; *México y Canadá en la Globalización. Fronteras Tensionadas en América del Norte*; Ed. Miguel Angel Porrúa; México, 2000, p.132.

¹⁷ La tesis independentista en Quebec se fundamenta en el agravio histórico, el cual consiste en la manipulación de la nación canadiense francesa para servir a los intereses del imperio británico y de las élites canadienses inglesas; hablamos de manipulación ya que en los momentos históricos más decisivos se incluyó a los quebequenses en la construcción de un país binacional, mediante pactos políticos. Por la parte del Canadá inglés, no ha dudado en negar en los hechos las condiciones de dichos pactos y en recurrir incluso a la violencia para mantener una desigualdad de hecho a pesar de la "igualdad" formal. El agravio ha tenido varios momentos culminantes desde 1759 hasta 1982; los cuales, lejos de resolverse se han ido acumulando con el tiempo. La situación actual es el producto directo de la última reiteración del agravio que se produjo en 1982, cuando los nueve primeros ministros del Canadá inglés llegan a un acuerdo con el gobierno federal, ignorando así los derechos provinciales y nacionales de Quebec. Estas enmiendas son ratificadas con el consentimiento de Londres y el 17 de abril de 1982 la reina Isabel II firma y proclama las reformas constitucionales. Con esta traición a Quebec, nace el malestar constitucional que aún persiste en Canadá y Quebec no ha ratificado hasya hoy las enmiendas constitucionales de 1982, por lo tanto deja abierta la posibilidad para otra tentativa de independencia.

El primer acuerdo fracasa a pesar de que pretendía haber logrado un consenso entre el Canadá inglés y Quebec. Otro factor, fue cuando el Canadá inglés reaccionó con hostilidad hacia Quebec por ser la provincia que más apoyo el Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos, ratificado en 1988, que preocupaba a los sectores nacionalistas anglocanadienses. Con el fracaso de Meech se despierta el nacionalismo quebequense, mitigado desde su derrota en el referéndum de 1980¹⁸.

El Acuerdo de Charlottetown de 1992 incluye una serie de reformas constitucionales las cuales fueron rechazadas por un 55% de la población canadiense. A pesar de que intentaba una solución exhaustiva al malestar constitucional canadiense, el acuerdo estaba destinado al fracaso, por diversas razones. Primero porque se solicitaba a través de un paquete de sesenta propuestas una renovación de la constitución canadiense. El acuerdo en suma era demasiado ambicioso y perdía de vista el objeto central de la revisión constitucional, que era conciliar la nación quebequense con el resto de Canadá. Los canadienses ingleses rechazaron el acuerdo porque creían que este otorgaba demasiadas concesiones a Quebec, por el contrario, los quebequenses –en particular los nacionalistas- les parecía que del acuerdo estos no obtenían lo suficiente.

El 29 de noviembre de 1994, Parizeu un nacionalista radical, decididamente independentista, propone un “Anteproyecto de ley sobre la soberanía de Quebec”. Este breve documento declara en su artículo primero que “Quebec es un país soberano”, establece además, que un Quebec independiente buscaría un acuerdo de asociación económica con Canadá, que los ciudadanos quebequenses podrían conservar la ciudadanía canadiense, que la moneda del nuevo país seguiría siendo el dólar canadiense. El Estado soberano de Quebec subrogaría los tratados internacionales que Canadá ha suscrito –incluyendo el TLC con Estados Unidos y México -, asumiría su parte de la deuda pública canadiense y mantendría la membresía en las organizaciones internacionales a las que Canadá pertenece. En lo que se refiere a las leyes canadienses estas seguirían en vigor hasta ser sustituidas por otras, basadas en una nueva

¹⁸ Para resolver el agavio de 1976, el nuevo Partido Quebequense propone un referendun provicional para obtener mayor apoyo de un proyecto autonomista y establecer lo que llama la “nueva soberanía-asociación”, es decir una independencia política aunada a una alianza económica con el resto de Canadá.

Constitución. Este anteproyecto suscitó una serie de estudios legales, económicos, prospectivos, etc., los cuales analizaban la viabilidad de la independencia. Lo lamentable es que la mayoría de estos estudios fueron realizados con objetos políticos y no para comprender objetivamente las consecuencias de una eventual independencia de Quebec.

Sobre la base de ese acuerdo, el 6 de septiembre, el gobierno de Quebec da a conocer el proyecto de ley número 1, o la "ley sobre el futuro de Quebec", que sustituye al anteproyecto de noviembre de 1994. Aunque retoma lo esencial del anteproyecto la nueva iniciativa es, desde su título, más específica. El artículo 1 dice: "*En el marco de la presente ley, se autoriza a la Asamblea Nacional [Asamblea Legislativa Provincial] a proclamar la soberanía de Quebec. Esta oferta deberá ser precedida por una oferta formal de asociación económica y política con Canadá*". Ese mismo día se dio a conocer el proyecto de declaración de soberanía, así que la pregunta referendaria: "¿Acepta usted que Quebec se vuelva soberano, después de haber ofrecido formalmente a Canadá una nueva asociación económica y política, en el marco de Proyecto de ley sobre el futuro de Quebec y el acuerdo firmado el 12 de junio de 1995?"¹⁹.

El resultado de esta propuesta a pesar de los esfuerzos de los independentistas fue negativo, el 50.58% de los votantes optó por Canadá mientras que un 49.42% de los ciudadanos prefirieron que esta provincia se convirtiera en un país independiente. En septiembre de 1997, los Primeros Ministros de las Provincias del Canadá inglés se reunieron en Calgary, donde firmaron la declaración de Calgary en la cual subraya que Canadá es una alianza de diez provincias con derechos iguales. La idea del origen de la federación como pacto binacional ni se menciona. Así mismo otra estrategia del gobierno federal para enfrentar el nacionalismo quebequense, consistió en impedir que el gobierno de Quebec volviera a tener otra tentativa de independencia y en 1998 la Suprema Corte de Justicia de Canadá emitió una opinión en sentido de que Quebec no puede invocar el derecho de autodeterminación de los pueblos con fundamento de sus reivindicaciones independentistas, que la Constitución de Canadá no autoriza al gobierno de Quebec a

¹⁹ Asamblea Nacional de Quebec, Proyecto de Ley número 1: Ley sobre el futuro de Quebec, Ciudad de Quebec: Edición oficial de Quebec, 1995. Castro Rea Julián; *México y Canadá en la Globalización. Fronteras Tensionadas en América del Norte*; Ed. Miguel Ángel Porrúa, México, 2000, p.151.

declarar unilateralmente la independencia y a romper con el lazo federal, por más que esta declaración este basada en una consulta popular.²⁰ Esta decisión, aunque jurídicamente estaba fundamentada, pasa por alto el asunto principal: la necesidad de encontrar una fórmula para restablecer los términos del pacto binacional canadiense.

A principios de 1999, nuevos acontecimientos reforzaron la estrategia conciliadora del gobierno federal mediante la creación de unos acuerdos administrativos que no implican una reforma constitucional, estos acuerdos no tuvieron como motivación principal el de lograr una conciliación con Quebec, sino fueron factores económicos e ideológicos y los cuales replantean los términos del debate político sobre el federalismo canadiense de fines de siglo.

El 18 de julio de 1994, los once primeros ministros concluyeron el Acuerdo sobre Comercio Interno (AIT por sus siglas en inglés), el cual retoma la idea del fracasado Acuerdo de Charlottetown, en el sentido de crear una “unión económica y social de Canadá”; en este Acuerdo los gobiernos provinciales se comprometían a la eliminación gradual de barreras interprovinciales al comercio y a la circulación de los factores de la producción, con el propósito de crear un verdadero mercado común canadiense.²¹ El AIT favorecía en gran medida esta unión económica de Canadá ya que con la entrada del TLCAN se planteaba la necesidad de revisar estas políticas proteccionistas para la comercialización de los productos canadienses los cuales resultaba más fácil de introducirlos en los Estados Unidos o en México que en el propio Canadá.

Pero finalmente el debate en torno a la unión social de Canadá no tuvo la misma respuesta, en 1995 el gobierno federal dio un giro importante al Estado de bienestar canadiense con la creación de la “transferencia de salud y social canadiense”,

²⁰ <http://www.droit.umontreal.ca/doc> (Suprema Corte de Canadá), agosto 1998.

²¹ Como resultado de los amplios poderes de las provincias para determinar la política económica en su territorio, existían – y hasta cierto punto existen en la actualidad- numerosas barreras no arancelarias a la circulación de bienes y servicios, los cuales equivalen a un proteccionismo interno. Entre algunos ejemplos de este proteccionismo podemos citar desde restricciones al comercio de productos agrícolas hasta el control de los permisos para ejercer una profesión, subsidios a ciertas industrias consideradas como importantes, políticas preferenciales de compras gubernamentales.

argumentando la necesidad de reducir el gasto del déficit público;²² pero a diferencia de las nueve provincias angloparlantes, el gobierno de Quebec rechazó la propuesta del gobierno federal ya que a pesar de que Quebec no firmó el Acuerdo, la unión social permite a Quebec gozar de sus beneficios.

En si al gobierno de Quebec no le interesan los objetivos o estándares sociales canadienses, desea solamente de la federación la transferencia de capacidades fiscales para manejar los programas sociales a su manera. La política social de Quebec está así consolidando a esta provincia como la "sociedad específica" que el resto de Canadá no quiso en su momento reconocer en el ámbito constitucional.

2.3. MONTREAL

Montreal es la ciudad más importante de la provincia de Quebec, es el centro de la vida económica y cultural de Canadá. Cuenta con tres millones de habitantes y posee una infraestructura moderna para el desarrollo de los negocios, destacando su puerto fluvial y marítimo, terminal de mercancías a granel, aeropuertos internacionales de carga y de pasajeros, estaciones y redes ferroviarias integradas y una red moderna de carreteras. Por su geografía, Montreal se ubica como un punto estratégico para hacer negocios con los mercados más ricos de Norteamérica. La metrópoli de Montreal ofrece un medio de vida único : con un costo de la vida bastante razonable, podemos decir que es uno de los menos elevados en toda América del Norte ; y tanto los servicios médicos como la educación ya sea pública o privada son de gran calidad y accesibles para todos.

Entre sus raíces europeas y su carácter norteamericano, la ciudad de Montreal esta conformada por una población multicultural. Muchas de sus comunidades culturales, entre las que se encuentran los italianos, los griegos y los Chinos, se han establecido aquí

²² Este principio se inspira en el concepto de subsidiariedad desarrollado por el gobierno conservador de Margaret Thatcher para resistir a los intentos de la Unión Europea de crear una política social europea homogénea, este principio sostiene que para garantizar la eficacia y evitar el dispendio en la provisión de los servicios públicos, estos deberán ser prestados por las instancias más cercanas al ciudadano: la familia, el barrio, las organizaciones o empresas privadas, el gobierno municipal, estatal o provincial. Solamente deberán de intervenir niveles superiores de gobierno – Estado soberano, organismo supranacional – cuando el nivel menor sea incapaz de prestar eficazmente el servicio.

desde hace muchos años y donde muchos de entre ellos han formado sus propios barrios dentro de la ciudad como es el caso de la "Pequeña Italia" y del "Barrio Chino".²³

IDIOMA	NUMERO DE PERSONAS	%
Francés	2 943 935	84,5 %
Inglés	191 499	5,52 %
Italiano	182 175	5,2 %
Español	143 155	4,1 %
Arabe	85 070	2,4 %
Griego	51 070	1,46 %
Chino	43 835	1,25 %
Alemán	36 630	1,05 %
Portugués	36 385	1,04 %

Fuente : Investissement-Québec, Investir à Montréal

La población del área metropolitana de Montreal, tiende a aumentar al cabo de los últimos años, mientras que la población menor de quince años tiende a reducirse para los años a venir. Las tres cuartas partes de la población se sitúa entre los 25 y 44 años.

Algunos Indicadores económicos de Montreal

Taza de inflación (%) —

	1996	1997	1998	1999	2000
Canadá	1,6	1,6	0,9	1,7	2,7
Quebec	1,6	1,5	1,4	1,5	2,4
Montreal	1,7	1,4	1,6	2,1	2,5

Fuente : Statistique de Canada

Indice de precios al consumo y costo de la vida

	1996	1997	1998	1999	2000
Canadá	105,9	107,6	108,6	110,5	113,5
Quebec	103,4	104,9	106,4	108,0	110,7
Montreal	103,4	104,8	106,5	108,2	110,7

Fuente: Statistique Canada.

²³ www.stat.gouv.qc.ca

El empleo ha conocido una fuerte baja en lo largo de los últimos diez años, pasando así del 12,5% en 1996 a 7,7% para el año 2000.²⁴

	1996	1997	1998	1999	2000
Población activa ('000)	1 732	1 749	1 788	1 813	1 831
Porcentaje de participación (%)	63,8	64,0	64,9	65,3	65,4
Empleos ('000)	1 524	1 558	1 614	1 656	1 689
Porcentaje para el empleo (%)	55,2	56,1	58,6	59,7	60,4
Desempleados ('000)	208	191	174	157	141
Porcentaje de desempleo (%)	12,5	10,9	9,7	8,6	7,7

Fuente: Estadística de Canadá (Statistique Canada)

La mayor parte de los empleos en Montreal están dentro del sector industrial y los servicios. Siendo el sector de las manufacturas el que encabeza la lista con 307 000 trabajadores, enseguida esta el comercio con 283 000 empleados y el sector de salud y de asistencia social con 15,000 empleos. El salario mínimo en Montreal varía entre los 8,07 dólares canadienses (70,935 pesos mexicanos aprox.) para los comerciantes a detalle y de 13,78 dólares (120,57 pesos mexicanos aprox.) para transporte y servicios públicos.

Repartición del salario por sector	1996	1997	1998	1999	2000
Bienes ('000)	352	360	388	403	390
Industria primaria	18	3	15	9	12
Servicios públicos	16	16	14	13	14
Construcción	61	52	52	56	57
Sector manufacturero	257	289	307	325	307
Servicios ('000)	1 113	1 147	1 174	1 196	1 219
Comercio	249	256	253	266	283
Transporte y almacenamiento	78	85	84	86	88
Finanzas, seguros y bienes y raíces	106	93	87	87	90
Servicios profesionales	89	107	126	125	130
Servicios administrativos	50	51	59	55	63

²⁴ Jean-Yves DUCLOS, Joseph FACAL, Clément GOUBOUT, Robert LACROIX, Raymond ROGER; "Strategie pour une société plus prospère"; La Presse; Montreal; sábado 21 de febrero 2004; p.A25-A28.

Repartición del salario por sector (continuación)	1996	1997	1998	1999	2000
Educación	100	105	113	120	106
Salud y asistencia social	167	154	149	157	151
Información, cultura y entretenimiento	54	53	64	67	61
Turismo y restauración	78	87	82	78	90
Otros servicios	64	75	80	82	78
Administración pública	78	81	77	73	79

Fuente: Statistique Canada, 2000, RMR de Montréal

El Centro Financiero de Montreal

Así mismo los grandes centros financieros internacionales (CFI) se benefician al instalar sus sedes en la ciudad de Montreal ya que esta ofrece una reglamentación bien estructurada la cual permite gozar de ventajas que ofrecen las nuevas aperturas en tecnologías de la información y en las telecomunicaciones así como de importantes ventajas fiscales que no ofrecen otras ciudades.²⁵

Las instituciones dominantes sobre el mercado de valores montrealéses son los grandes bancos de carácter federal como el Banco Real de Canadá, el Banco de Montreal, la Banca Nacional de Canadá y el Banco Laurentienne los cuales tienen su sede en Montreal, al igual que el Mouvement Desjardins y la Caisse de dépôt et placement du Québec las cuales representan a las cooperativas financieras. Otras instituciones financieras, como filiales de bancos extranjeros y los cuales trabajan activamente, entre ellos encontramos: El Banco de Hong Kong de Canadá, El Banco Nacional de París (BNP), el Banco Comercial Italiano de Canadá, la Chase Manhattan Bank y la Republic National Bank of New York entre otros.

²⁵ SANTAMARIA CASAS Osacar; "Como hacer negocios en Montreal"; Negocios Internacionales Bancomext; número 78; octubre 2003; p.4-5. www.gouv.qc.ca

En abril del 2000, la bolsa de NASDAQ se instaló en Montreal para manejar desde ahí las actividades canadienses para facilitar el acceso a los inversionistas canadienses al mercado NASDAQ, así mismo, de permitir a los inversionistas americanos de participar activamente en la economía canadiense y a NASDAQ de dar apoyo a la nueva generación de sociedades canadienses de fuerte potencial de crecimiento.

Así mismo, el establecimiento de organizaciones internacionales dentro de Montreal ofrecen servicios de ayuda para todo tipo de proyectos de desarrollo. Hoy en día ya son 67 las organizaciones que están en esta ciudad. Estas dependen a la vez del dinamismo del sector dentro del cual estas ejercen su actividad. De manera general, las organizaciones internacionales que se encuentran en Montreal están activamente relacionadas en los dominios del sector de transporte aéreo, de las comunicaciones, de las telecomunicaciones y tecnologías de información; pero también están presentes en la educación, cultura, salud, democracia, turismo, pasatiempos y diversiones, medio ambiente, recursos naturales, administración de negocios y servicios financieros.

2.4. Aspecto Económico

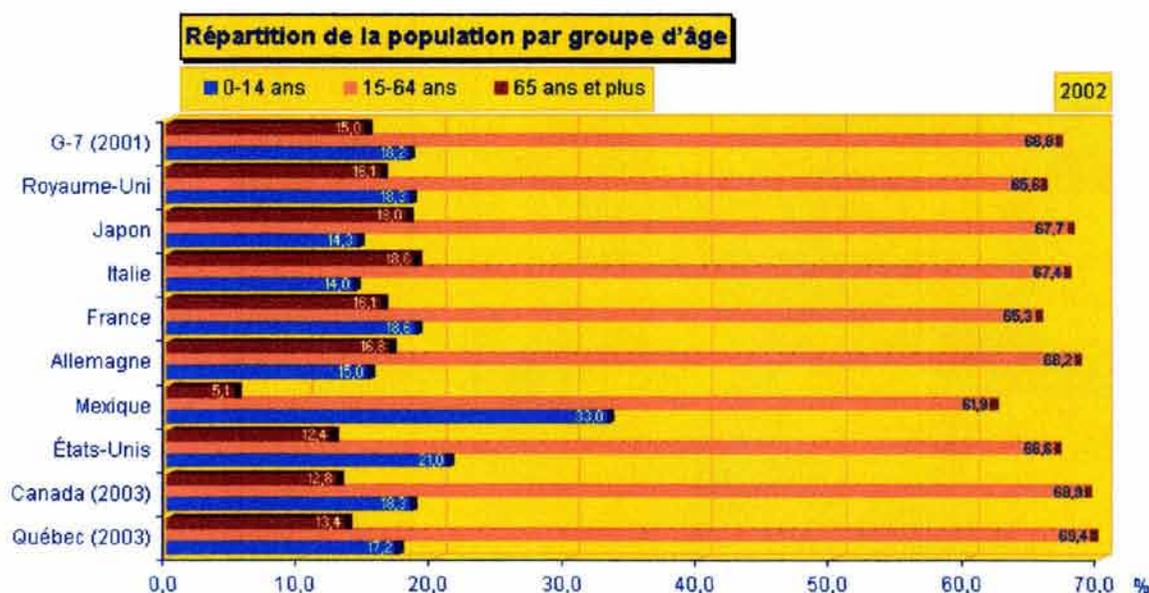
Beneficiándose de una posición estratégica en el noreste del continente, Quebec es miembro de un vasto canal comercial y económico que se forma en América del Norte. Quebec es un territorio que favorece en mayor medida los tratados de libre comercio principalmente el ALE y el TLCAN ²⁶ ya que sus exportaciones internacionales representan aproximadamente el 34% de su PIB ²⁷ destacándose así como un importante socio comercial en América del Norte. Gracias al TLCAN, Quebec tiene el acceso a un mercado interno el cual engloba más de 413 millones de consumidores y donde el PIB, sobrepasa más de 11,3 billones de \$US en 2002.²⁸

²⁶ ALÉ El acuerdo de libre cambio firmado entre Canadá y Estados Unidos en 1989 suprime los derechos aduaneros entre los dos países miembros. TLCAN, firmado en enero de 1994, confirma las condiciones del ALE, integrando a México dentro de la zona de libre cambio, con la supresión de los derechos aduaneros a partir de la firma de entrada en vigor hasta el 2004. Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Chile (ALÉCC), entrado en vigor el 5 de julio de 1997.

²⁷ DUCLOS Jean-Yves, FACAL Joseph, GODBOUT Clément, Lacroix Robert, ROYER Raymond; "Stratégie pour une société plus prospère"; La presse; Montréal; sábado 21 de febrero 2004; p.A25-A28.

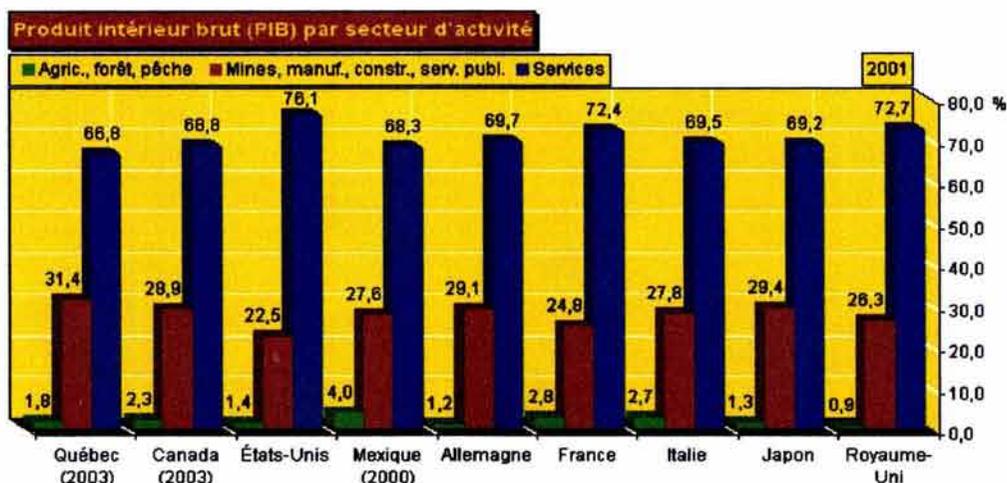
²⁸ <http://www.statcan.ca>

Con lo que respecta al nivel de vida, la región quebequense, se clasifica en décimo lugar de los países miembros de la OCDE (que reagrupa los treinta países más ricos del mundo), por la dimensión de su economía abierta a todos los mercados internacionales. Pero a pesar de estas buenas estadísticas, las tendencias demográficas son desfavorables para esta región ya que cuenta con tan solo 7 millones de habitantes, con una densidad de 4.8 hab/Km2.



Fuentes: Agences statistiques fédérales des États-Unis, Banque mondiale, Fonds monétaire international, Gouvernement du Canada, Gouvernement du Québec, Institut canadien d'information sur la santé, Institut de la statistique du Québec, Organization de coopération et de développement économiques, Population Reference Bureau, Statistique Canada

Quebec desempeña un papel muy importante para la economía canadiense en su conjunto, siendo los sectores más dinámicos: el transporte, el eléctrico – electrónico, el papel y el cartón, las telecomunicaciones y el textil – confección.



Fuentes : Agences statistiques fédérales des États-Unis, Banque mondiale, Fonds monétaire international, Gouvernement du Canada, Gouvernement du Québec, Institut canadien d'information sur la santé, Institut de la statistique du Québec, Organisation de coopération et de développement économiques, Population Reference Bureau, Statistique Canada.

Así mismo, para el 2003 la economía quebequense obtuvo una tasa de crecimiento remarcable donde:

Indicadores Comparativos del 2003		
	QUEBEC (EN MILLONES)	CANADA (EN MILLONES)
Superficie (Km2)	1,5	10,0
Población	7,5	31,4
Población Activa	3,9 (en millones de USD)	16,7 (en millones de USD)
Producto Interno Bruto	242,9	1 142,1
Ingreso disponible	142,2	705,6
Exportaciones	72,2	410,7
Importaciones	65,4	356,1
Inversión Privada	29,9 *	205,3 *
Ventas a detalle	69,9	300,1

- ❖ El PIB real progresó a 3,8%;
- ❖ Inflación del 1,5%;
- ❖ La inversión privada y pública aumentó hasta un 9,6%;
- ❖ Las ventas de detalle tuvieron un crecimiento de 5,9%.

2.4.1. Comercio Internacional de mercancías en Quebec de 1995 al 2002

Las gráficas comentadas que presentare a continuación nos permitirán de obtener la información necesaria para comprender la evolución de las exportaciones quebequenses entre el periodo de 1995 al 2002.²⁹

- El valor de las exportaciones de las mercancías quebequenses pasó de 48,4 millones de dólares en 1995 a 68,3 millones en el 2002, siendo esta una alza del 53 % de 1995 al 2000, y una baja del 8,7 % del 2000 al 2002.
- El valor de las exportaciones de las mercancías quebequenses alcanzaron un monto de 74,2 millones de dólares en el 2000.
- En 2002, las exportaciones de Quebec representaban el 17,2 % de las exportaciones canadienses, comparativamente al 18,3% en 1995.

Las exportaciones han jugado un papel esencial para de la economía quebequense. El análisis de su impacto económico que se presenta a continuación pone acento sobre el impacto de las exportaciones quebequenses sobre el empleo, el valor agregado, así que sobre el contenido de las importaciones y exportaciones.

El motor de crecimiento de la economía de Quebec son las exportaciones mismas, las cuales en 1999 alcanzaron un monto de 40 millones de dólares, lo cual representa el 35% del PIB de esta provincia. Cabe señalar que el 80% de sus exportaciones se componen de manufacturas y que su principal mercado de destino son los Estados Unidos.

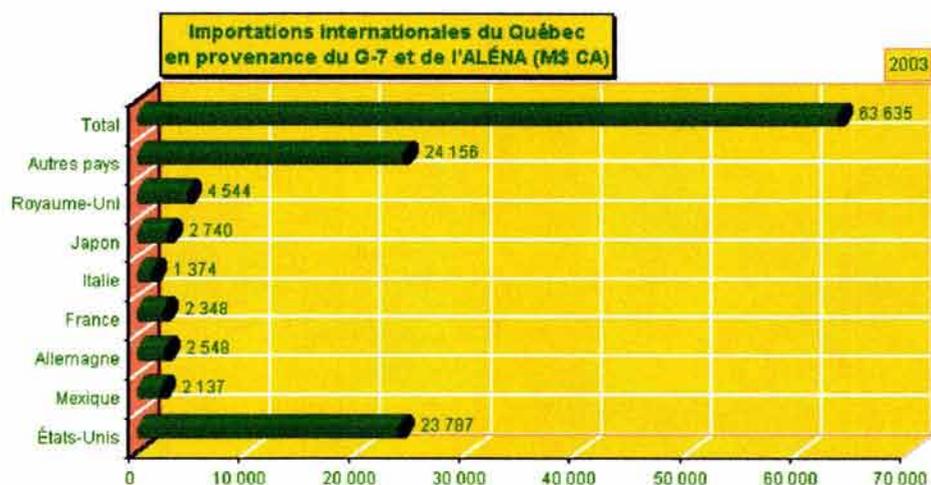
Grado de apertura al mercado

Proporción del comercio exterior con respecto al PIB provincial *	51 %
Proporción de las importaciones con respecto al PIB provincial *	22 %
Proporción de las importaciones de la provincia con respecto a la importación total canadiense	14 %
Proporción de las exportaciones de la provincia con respecto a la exportación total canadiense	17 %

- *las exportaciones e importaciones no incluyen servicios*
- *Fuente: BANCOMEXT*

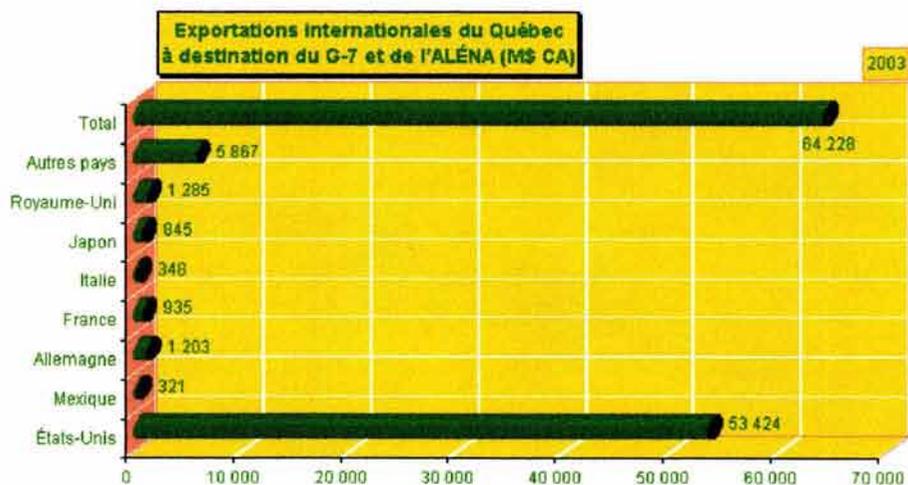
²⁹ <http://gouv.qc.ca>. <http://www.stat.gouv.qc.ca/outils/joindre.htm>. <http://www.bdso.gouv.qc.ca/pls/ken/iwae>

Importaciones Internacionales de Quebec provenientes del G-7 y del TLCAN (millones de \$CAN)



Fuentes : Agences statistiques fédérales des États-Unis, Banque mondiale, Fonds monétaire international, Gouvernement du Canada, Gouvernement du Québec, Institut canadien d'information sur la santé, Institut de la statistique du Québec, Organisation de coopération et de développement économiques, Population Reference Bureau, Statistique Canada.

Exportaciones Internacionales de Quebec a destinación del G-7 y TLCAN (millones de dólares canadienses)



Fuentes: Agences statistiques fédérales des États-Unis, Banque mondiale, Fonds monétaire international, Gouvernement du Canada, Gouvernement du Québec, Institut canadien d'information sur la santé, Institut de la statistique du Québec, Organisation de coopération et de développement économiques, Population Reference Bureau, Statistique Canada.

Exportaciones internacionales de ciertos productos, Quebec y Canadá.

		Quebec		Total Canadá	
		2002	2003	2002	2003
		valor	Valor	Valor	valor
20010	Carnes frescas, refrigeradas o congeladas	935 226	872 266	4 250 163	3 550 100
40011	Maderas, resinas	1 607 126	1 234 422	10 362 844	8 449 139
40290	Otros derivados de la madera	1 256 166	1 367 923	4 339 255	5 241 446
40310	Pasta de madera y similares	881 800	909 419	6 942 929	6 802 756
40321	Papel periódico	3 313 557	3 108 018	8 318 876	7 360 030
40330	Cartón	733 824	591 783	1 462 312	1 182 207
40390	Otro papel	793 927	739 272	2 308 553	2 157 761
41510	Aluminio y aleaciones	5 265 495	5 193 984	7 018 086	6 795 880
41520	Cobre y aleaciones	727 297	631 485	1 573 258	1 394 510
41690	Piezas con base metálica	1 062 926	941 056	5 118 220	4 634 109
41810	Electricidad	831 929	807 551	1 812 447	1 821 009
51110	Automóviles y chasis	1 623 513	483 328	49 897 618	43 599 144
51120	Camiones, tractores y chasis	556 201	660 587	15 519 752	13 739 313
51131	Otros vehículos de motor	899 944	711 773	2 080 958	2 238 799
51139	Piezas para automóviles excepto motores	670 797	670 452	19 883 382	19 440 228
51310	Aviones enteros con motores	7 802 842	8 595 628	9 103 662	9 267 012
51311	Motores de avión y piezas	2 076 770	1 717 610	3 488 926	2 572 143
51319	Piezas de avión, excepto motores	548 624	646 451	2 670 819	2 300 367
51520	Otros equipos y material de telecomunicaciones	3 812 751	3 517 475	10 917 031	9 562 708
52119	Otros instrumentos de medida, de medicina y de óptica	1 326 192	1 029 110	4 587 487	4 188 130
52220	Máquinas y material para oficina	762 899	767 410	5 385 427	4 945 743
52290	Otros materiales y útiles	2 360 637	2 175 378	8 788 396	8 113 951
53010	Ropa y accesorios de vestimenta	1 760 062	1 612 688	3 109 717	2 781 900
53190	Objetos Electrodomésticos y personales	906 908	797 209	3 491 252	3 230 022
54220	Recipientes	890 155	850 816	4 091 252	3 230 022
TOT	Total de todos los productos exportados	68 245 666	64 228 424	396 121 140	380 659 372

e : estimación de datos p : proyección de datos r : datos comprobados - : cero — .. : datos no disponibles

x : datos confidenciales

Fuentes: Institut de la statistique du Québec (ISQ), Direction des statistiques économiques et sociales (DSES), Statistique Canada (SC), Division du commerce international.

Compilaciones: Institut de la statistique du Québec (ISQ).

Exportaciones Internacionales según ciertos productos y ciertos países a destinación, Quebec y Canadá.³⁰

			Quebec		Total Canadá	
			2002	2003	2002	2003
			Valor	Valor	Valor	Valor
40011	Madera y resinas	Estados Unidos	1 584 327	1 215 986	8 558 346	6 715 155
		México	178	429	2 231	3 414
		Reino Unido	11 713	10 125	65 877	70 147
		Francia	159	638	21 062	21 756
		Alemania	26	29	22 390	20 333
		Italia	702	-	49 080	59 625
		Países Bajos	53	-	29 929	30 605
		China	20	-	32 556	45 562
		Japón	1 620	464	1 292 947	1 169 991
		40321	Papel Periódico	Estados Unidos	2 740 125	2 533 525
México	1 472			4 336	37 977	34 734
Brasil	68 039			63 943	139 628	110 510
Reino Unido	106 131			81 324	254 572	208 592
Francia	60 207			56 481	78 977	83 854
Alemania	36 512			40 486	83 021	68 790
Italia	10 062			7 181	47 555	46 567
Países Bajos	38 872			25 338	47 445	41 996
China	-			250	4 994	8 525
Japón	41			-	182 053	114 297
4510	Aluminio y aleaciones	Estados Unidos	4 470 600	4 653 256	5 831 725	5 824 038
		México	136 903	92 977	137 937	93 633
		Brasil	195	1 031	311	1 074
		Reino Unido	31 535	126 656	33 273	127 831
		Francia	47 487	33 214	47 790	33 760
		Alemania	83 610	23 123	84 336	23 996
		Italia	28 709	60 289	30 046	61 128
		Países Bajos	396 180	121 864	396 691	122 250
		China	472	875	531	2 930
		Japón	1 794	4 176	232 477	267 111
51110	Automóviles y chasis	Estados Unidos	1 554 614	358 725	49 411 134	42 993 555
		México	260	1 223	94 310	51 631
		Brasil	43	105	1 756	2 730
		Reino Unido	2 023	2 616	5 708	7 474
		Francia	6 974	9 753	8 554	12 229
		Alemania	2 822	5 765	12 192	36 643
		Italia	2 143	5 332	2 343	5 857
		Países Bajos	1 285	3 517	5 172	9 047
		China	76	-	20 597	22 302
		Japón	159	98	92 917	77 023

³⁰ Los datos que contiene el siguiente cuadro provienen de documentos administrativos de la agencia de aduanas y de ingresos de Canadá. Después de 1990, las exportaciones a los Estados Unidos provienen de aduanas americanas debido a un convenio de intercambio de datos entre las dos agencias aduanales de los dos países.

			Quebec		Total Canadá	
			2002	2003	2002	2003
			Valor	Valor	Valor	Valor
51310	Aviones enteros con motor	Estados Unidos	5 832 441	7 234 599	6 528 836	7 702 161
		México	-	-	1 480	2 748
		Reino Unido	149 081	60 416	238 910	124 910
		Francia	167 763	150 337	167 763	150 363
		Alemania	384 878	464 297	384 913	464 314
		Italia	65 253	9	65 253	9
		Países Bajos	-	-	-	236
		China	265 519	64 879	265 519	64 879
		Japón	75 766	71 571	120 267	148 821
51311	Motores de aviones y piezas	Estados Unidos	1 450 965	1 140 201	2 471 155	1 789 434
		México	4 590	6 517	5 037	7 717
		Brasil	10 655	14 285	14 678	17 252
		Reino Unido	63 817	61 166	75 582	67 543
		Francia	115 634	99 460	195 180	192 923
		Alemania	107 636	79 965	126 223	87 586
		Italia	60 395	55 086	73 207	64 591
		Países Bajos	43 925	34 549	55 788	40 955
		China	8 871	6 823	17 794	7 678
51520	Otros equipos y material de telecomunicaciones	Japón	7 498	15 825	8 852	19 043
		Estados Unidos	3 095 246	2 611 567	8 741 552	7 016 891
		México	15 785	22 161	46 310	47 354
		Brasil	2 443	3 690	22 294	28 327
		Reino Unido	94 541	159 785	316 602	425 135
		Francia	27 593	48 038	118 795	118 716
		Alemania	22 222	24 341	68 529	103 686
		Italia	7 889	7 340	22 188	42 072
		Países Bajos	8 565	17 912	95 899	65 319
52119	Otros instrumentos de medida, de medicina y de óptica.	China	61 448	93 028	199 949	260 914
		Japón	69 016	89 474	131 447	189 556
		Estados Unidos	815 215	562 389	3 431 882	2 836 713
		México	2 130	3 951	16 295	17 525
		Brasil	5 337	7 561	12 142	27 358
		Reino Unido	57 471	35 122	137 630	113 266
		Francia	35 608	60 006	38 668	72 685
		Alemania	61 576	29 941	113 733	103 409
		Italia	25 319	7 956	39 854	31 508
52290	Otros materiales y útiles	Países Bajos	12 021	14 330	84 520	123 868
		China	36 553	40 232	77 183	105 676
		Japón	38 353	19 709	106 927	109 306
		Estados Unidos	2 275 744	2 070 068	8 349 391	7 569 901
		México	10 187	8 881	25 252	23 492
		Brasil	835	1 847	2 907	6 113
		Reino Unido	11 372	10 998	46 672	51 155
		Francia	6 505	8 591	15 624	21 231
		Alemania	2 675	2 572	26 166	26 967
		Italia	2 836	4 192	6 516	9 473
		Países Bajos	3 320	5 655	14 451	16 427
		China	4 196	6 387	20 407	40 020
		Japón	2 166	2 531	54 770	36 518

			Quebec		Total Canadá	
			2002	2003	2002	2003
			Valor	Quebec	Total Canadá	Valor
53010	Ropa y accesorios de vestimenta	2002	2003	2002	2003	2 549 943
		Valor	Valor	Valor	Valor	3 725
		Brasil	2	33	93	92
		Reino Unido	12 759	18 583	27 948	34 113
		Francia	2 272	2 668	3 436	3 632
		Alemania	21 578	24 545	26 804	32 062
		Italia	1 617	1 822	2 163	3 735
		Países Bajos	2 782	3 846	3 811	4 928
		China	664	964	3 792	1 826
		Japón	3 297	3 365	16 468	14 557
		TOT	Total de todos los productos exportados	Estados Unidos	57 2001 504	53 424 249
México	335 573			321 472	2 411 961	2 201 476
Brasil	140 465			155 201	766 378	881 448
Reino Unido	1 110 660			1 284 579	4 427 016	5 761 094
Francia	951 651			934 594	1 994 206	2 163 620
Alemania	1 235 821			1 202 513	2 949 924	2 840 375
Italia	378 990			348 369	1 471 946	1 697 066
Países Bajos	822 751			520 787	1 767 656	1 607 059
China	698 514			540 243	4 093 360	4 660 624
Japón	701 205			845 351	8 398 308	8 088 299
T 10	10 principales productos	México	333 488	318 060	2 373 421	2 154 520
		Brasil	124 252	149 843	741 674	865 910
		Reino Unido	1 080 342	1 246 453	4 323 025	5 620 085
		Francia	814 078	833 596	1 836 629	2 028 009
		Alemania	1 117 834	1 104 881	2 804 796	2 705 001
		Italia	373 535	339 128	1 458 497	1 681 469
		Países Bajos	794 664	483 060	1 722 947	1 554 726
		China	690 404	531 463	4 066 293	4 632 735
	Japón	652 199	793 262	8 289 710	7 984 600	

e : estimación de datos p : proyección de datos r : datos comprobados - : cero – .. : datos no disponibles
x : datos confidenciales

Fuentes: Institut de la statistique du Québec (ISQ), Direction des statistiques économiques et sociales (DSES), Statistique Canada (SC),
Division du commerce international.
Compilaciones: Institut de la statistique du Québec (ISQ).

Importaciones Internacionales según algunos productos y ciertos países de origen, Quebec y Canadá

			Quebec		Total Canadá	
			2002	2003	2002	2003
			valor	valor	Valor	Valor
40930	Materiales plásticos no fraccionados	Estados Unidos	536 470	484 337	5 081 312	5 007
		México	1 514	464	12 567	8 433
		Brasil	4 250	4 810	12 415	13 467
		Venezuela	-	-	1	25
		Reino Unido	21 386	18 505	46 900	41 930
		Francia	15 206	18 763	50 463	47 534
		Alemania	27 655	31 140	125 413	125 295
		Italia	4 532	6 204	25 863	22 650
		Noruega	385	414	2 573	2 620
		China	1 915	2 555	13 444	12 418
52160	Aviones enteros con motor	Estados Unidos	288 372	199 062	1 315 196	1 056 838
		México	-	-	774	1 830
		Brasil	-	-	7	-
		Reino Unido	9 875	3 061	49 899	11 983
		Francia	193 931	95 549	1 701 978	618 071
		Alemania	195	1 157	68 122	2 198
		Italia	66	5 437	267 459	194 559
		China	-	1	78	7
		52311	Material telefónico y telegráfico	Estados Unidos	193 545	163 734
México	77 577			52 769	302 231	214 585
Brasil	284			168	1057	629
Venezuela	603			-	2 239	-
Reino Unido	39 652			23 206	149 808	90 742
Francia	1 308			2 419	4 949	9 031
Alemania	1 896			1779	17 419	9 663
Italia	830			364	3 416	1 851
Noruega	187			234	706	871
China	54 165			68 680	304 833	262 097
52320	Televisores, radios y fonógrafos.	Estados Unidos	330 410	329 280	1 225 830	1 221 646
		México	44 829	29 405	166 318	109 094
		Brasil	6 334	3 731	23 500	13 843
		Venezuela	1	-	5	-
		Reino Unido	4 802	3 992	17 817	14 811
		Francia	2 931	1 826	9 249	6 775
		Alemania	2 931	2 793	10 877	10 363
		Italia	254	243	943	903
		Noruega	87	128	324	477
		Argelia	-	-	-	-
China	93 059	86 175	345 255	319 714		
52390	Otros equipos y material de telecomunicaciones	Estados Unidos	1 150 989	996 754	4 279 625	3 375 449
		México	244 723	233 409	1 142 897	1 046 305
		Brasil	4 838	1 113	51 974	19 645
		Reino Unido	36 871	43 060	137 989	142 757
		Francia	39 951	37 299	97 729	75 610
		Alemania	15 960	12 292	98 726	100 290
		Italia	2 643	3 741	11 973	14 998
		Noruega	7 785	4 750	26 333	17 654
		Argelia	-	-	-	2
		China	143 959	182 996	726 697	1 013 013

			Quebec		Total Canadá	
			2002	2003	2002	2003
			valor	valor	Valor	Valor
TOT	Total de todos los productos importados	Estados Unidos	26 084 692	23 787 201	218 307 969	203 139 473
		México	2 207 030	2 137 246	12 707 822	12 175 083
		Brasil	560 398	687 651	1 906 422	1 991 078
		Venezuela	903 941	407 097	1 229 964	709 299
		Reino Unido	4 631 796	4 544 215	9 728 312	9 062 238
		Francia	2 272 563	2 348 271	5 843 478	4 986 788
		Alemania	2 532 755	2 548 469	8 290 025	8 637 318
		Italia	1 251 662	1 373 620	4 438 145	4 613 943
		Noruega	1 856 250	2 258 349	3 933 197	4 314 346
		Argelia	1 723 447	2 385 759	1 723 935	2 400 454
		China	3 436 122	3 916 669	15 978 088	18 569 800
		T 10	10 principales productos	México	2 202 506	2 131 273
Brasil	558 412			685 393	1 899 941	1 981 891
Venezuela	903 412			406 598	1 229 334	708 775
Reino Unido	4 594 786			4 511 483	9 592 484	8 895 112
Francia	2 214 035			2 296 926	5 754 659	4 860 953
Alemania	2 488 132			2 507 651	8 140 089	8 514 802
Italia	1 233 665			1 350 303	4 383 338	4 546 897
Noruega	1 853 671			2 255 572	3 897 153	4 265 835
Argelia	1 723 422			2 385 759	1 723 492	2 400 029
China	3 283 756			3 756 897	15 185 755	17 742 245

e : estimación de datos p : proyección de datos r : datos comprobados - : cero — .. : datos no disponibles
x : datos confidenciales

Fuentes: Institut de la statistique du Québec (ISQ), Direction des statistiques économiques et sociales (DSES), Statistique Canada (SC), Division du commerce international. Compilation(s) : Institut de la statistique du Québec (ISQ).

Importaciones Internacionales según ciertos países de origen, Quebec y Canadá

	Quebec		Total Canadá	
	2002	2003	2002	2003
	Valor	Valor	valor	valor
Países del Mundo	63 516 884	63 635 374	348 644 489	344 977 232
Estados Unidos	26 084 692	23 787 201	218 307 969	203 139 437
México	2 207 030	2 137 246	12 707 822	12 175 083
Brasil	560 398	687 651	1 906 422	1 991 078
Venezuela	903 941	407 097	1 229 964	709 299
Reino Unido	4 631 796	4 544 215	9 728 312	9 062 238
Francia	2 272 563	2 348 271	5 843 478	4 986 788
Alemania	2 532 755	2 548 469	8 290 025	8 637 318
Italia	1 251 662	1 373 620	4 438 145	4 613 943
Noruega	1 856 250	2 258 349	3 933 197	4 314 346
Argelia	1 723 447	2 385 759	1 723 935	2 400 454
China	3 436 122	3 916 669	15 978 088	18 569 800
Japón	2 979 788	2 740 120	15 412 427	13 827 059

e : estimación de datos p : proyección de datos r : datos comprobados - : cero — .. : datos no disponibles
x : datos confidenciales

Fuentes: Institut de la statistique du Québec (ISQ), Direction des statistiques économiques et sociales (DSES), Statistique Canada (SC), Division du commerce international. Compilation(s) : Institut de la statistique du Québec (ISQ).

Exportaciones Internacionales según algunos países de destinación, Quebec y Canadá

	Quebec		Total Canadá	
	2002	2003	2002	2003
	Valor	Valor	valor	valor
Países del Mundo	68 245 666	64 228 424	396 121 140	380 659 372
Estados Unidos	57 201 504	53 424 249	345 427 375	327 685 131
México	335 573	321 472	2 411 961	2 201 476
Brasil	140 465	155 201	766 378	881 448
Reino Unido	1 110 660	1 284 579	4 427 016	5 761 094
Francia	951 651	934 594	1 994 206	2 163 620
Alemania	1 235 821	1 202 513	2 949 924	2 840 375
Países Bajos	822 751	520 787	1 767 656	1 607 059
Noruega	37 837	61 382	928 412	916 961
China	698 514	540 243	4 093 360	4 660 624
Japón	701 205	845 351	8 398 308	8 088 299

e : estimación de datos p : proyección de datos r : datos comprobados - : cero — .. : datos no disponibles
x : datos confidenciales

Fuentes: Institut de la statistique du Québec (ISQ), Direction des statistiques économiques et sociales (DSES).
Statistique Canada (SC), Division du commerce international.
Compilation(s) : Institut de la statistique du Québec (ISQ).

Así mismo Quebec dispone de una gran infraestructura en transportes³¹, los cuales han sido modernizados para servir eficazmente los mercados norteamericanos e internacionales. Entre los que encontramos:

❖ Transporte marítimo

El estrecho de Saint-Laurent es la primera puerta de entrada hacia América para las naves que provienen de Europa. Quebec cuenta con diversos puertos de entrada y abiertos durante todo el año, cuenta además con conexiones regulares.

³¹ BANCOMEXT

El puerto de Montreal esta situado sobre una de las más grandes vías navegables del mundo y es el puerto más importante de todo Canadá. También es el tercer puerto sobre la costa Atlántica norteamericana. Entre Europa del Norte, el Mediterráneo y América del Norte aportan a este puerto el 95% de su tráfico en contenedores el cual se eleva a 8,7 millones de toneladas. De todos los puertos de la costa Este norteamericana, es Montreal el que ofrece el acceso el más económico a los principales mercados del centro de Canadá, del medio-oeste y del noreste americano y el camino el más corto entre los grandes puertos europeos y mediterráneos y los mercados norteamericanos. En fin, el puerto de Montreal es un puerto multi-funcional compuesto de diversas mercancías además de que es uno de los puertos más seguros del mundo.

El puerto de Quebec esta situado al interior del continente a más de 1 370 kilómetros del Océano Atlántico, es un puerto de mar en aguas profundas (15,5 metros) el cual conecta el corazón industrial y agrícola de América del Norte al resto del mundo. Es un puerto con una capacidad para recibir naves de más de 150 000 toneladas durante todo el año, además de que destaca por los cargamentos de productos petroleros. Tanto el puerto de Montreal como el de Quebec, están acondicionados por una excelente red de caminos ferroviarios y de autopistas los cuales llevan a los más grandes centros urbanos del este de América del Norte. La región de Maurice Bois-Franc dispone de dos puertos de agua profunda, en Tres Ríos (Trois-Rivières) y en Bécancour mientras que Sorel, Baie Comeau, Port Cartier et Sept-Iles son puertos especializados en todo tipo de mercancías.

❖ El transporte aéreo

Quebec cuenta con tres aeropuertos internacionales (Dorval, Mirabel et Québec), 11 aeropuertos regionales y 74 aeropuertos locales, los cuales conectan a toda la provincia con el resto de Canadá y el mundo.

❖ El transporte ferroviario

En el corazón de un sistema eficaz de transporte internacional, la red ferroviaria cuenta con trenes de carga rápidos asegurando así las conexiones más frecuentadas entre

Montreal y los grandes mercados americanos (Chicago, Déroit y el medio-oeste) y los canadienses (Ontario y las provincias del oeste).

❖ Transporte terrestre

A excepción de las vías municipales y de caminos públicos pertenecientes a Hydro-Quebec, el sistema de transportación terrestre cuenta con casi 100 000 km de carreteras y autopistas. Setenta por ciento de exportaciones de Quebec hacia los Estados Unidos son transportadas en camiones sobre una moderna red de autopistas. Con más de cincuenta empresas de camiones de carga, transportan alrededor de un cuarenta por ciento del tráfico en contenedores desde el Puerto de Montreal hasta cualquier destinación dentro de Quebec, Ontario y del noreste americano.

2.4.2. Sector Industrial

La industria de las tecnologías de la información constituye uno de los pilares de la economía quebequense, con alrededor de 2 400 empresas. Este sector comprende las áreas de las telecomunicaciones y de la informática; incluye los fabricantes de material, de equipos y de programas informáticos y los proveedores de servicios de procesamientos de datos y de servicios profesionales así como los fabricantes de componentes electrónicos.

Las telecomunicaciones generan por si solas exportaciones que alcanzan hasta los tres mil millones de dólares anualmente. El sector de los programas informáticos se destacó en los mercados internacionales por sus aportes en ramas muy especializadas y en la capacidad de diseñar versiones bilingües de sus productos.

La industria de la salud es también muy importante en la economía quebequense ya que constituye la mitad de la industria farmacéutica canadiense, precisamente en Quebec se realiza la mayor parte de la investigación fundamental y clínica. Entre 180 empresas farmacéuticas especializadas en biotecnologías, productos naturales e investigación clínica que existen aproximadamente en Quebec y donde unas 30 pertenecen a

sociedades internacionales. Con respecto a la industria de instrumental médico, la misma cuenta con alrededor de 125 empresas. Estas industrias pueden apoyarse en una red de centros de investigación públicos muy desarrollada y prestigiosa.

En el sector de la industria aeroespacial, la mitad de la producción de la industria canadiense proviene de Quebec, ahí se realizan los dos tercios de la investigación y del desarrollo. En este campo, Quebec cuenta con 200 empresas. Montreal es una de las pocas metrópolis del mundo donde hay fabricantes de todos los principales componentes de aviones. Esta industria goza de una red de capacitación completa creada conjuntamente con las empresas.

En materia de hidroelectricidad, gracias a la pericia quebequense, varias compañías de ingeniería consultora se ubicaron en el primer plano mundial. Hydro-Québec y sus diversos laboratorios de investigación son líderes en diversas áreas vinculadas a la producción, transmisión y distribución de electricidad. La sociedad provincial dispone así mismo de una gran pericia en material de uso industrial de la electricidad, especialmente en tecnología electroquímica y en electrotecnología.

2.4.3. Banca e Inversiones Extranjeras

Desde mediados de los años treinta la banca ha estado controlada por el Banco de Canadá, institución del gobierno federal responsable de la política monetaria. Además el país cuenta con cinco bolsas de valores, cada una bajo la autoridad de una provincia, ampliando la gama de alternativas de inversión. Las dos bolsas nacionales se encuentran en Montreal y en Toronto.

El sector financiero es un factor clave en el desarrollo de Quebec, su contribución se mide igualmente en el número de empleos que este genera. Para mayo del 2002, había cerca de 145 100 empleos directamente relacionados con las finanzas y los seguros.

Instituciones financieras activas en Quebec - 2003

Bancos à charte canadienne ¹	8
Filiales de bancos extranjeros ¹	18
Cajas de ahorro y crédito ²	671
Federación Desjardins ²	1
Sociedades de fideicomisos ²	37
Sociedades de ahorro ²	10
Aseguradoras²	
Aseguradoras de personas	131
Aseguradoras contra daños	176
Aseguradoras de personas y contra daños	5

1. Al primer trimestre del 2003.

2. Al primero de enero del 2003.

Fuente: Instituto de la estadística de Quebec; Inspector general de instituciones financieras; Confederación de cajas populares y de economía Desjardins de Quebec; Asociación canadiense de pagos.

Las inversiones en Quebec resultan la puerta de entrada de todos los inversionistas internacionales y nacionales que desean desarrollar un próspero proyecto en Quebec. Entre el año 2000 y 2003 (septiembre), más de 9,5 millones de dólares en inversión extranjera directa fueron invertidos en Quebec.

El sistema fiscal en Quebec resulta ser de los más ventajosos en América del Norte ya que se clasifica en segundo lugar después del Reino Unido, por la competitividad fiscal que existe. El fraude fiscal por parte de las empresas en Quebec es inferior de 14,3% a aquel que existe en los Estados Unidos, y del 21,7% en relación a la moyén de los países del G7.³²

³² Source : KPMG - 2002

Comparación de tasas de imposición fiscal – 2004

	Base federal ¹	Provincia/ Estado	Ciudad/ algunos Estados	TOTAL	Fuera de la ciudad de referencia
Quebec	22,12	8,90	--	31,02	--
Ontario	22,12	12,00 ²	--	34,12	--
Colombia-Británica	22,12	13,50	--	35,62	--
California	31,91	8,84	-- ³	40,75	--
Carolina del Norte	32,59	6,90	--	39,49	--
Illinois	32,45	7,30	--	39,75	--
Massachusetts	31,68	9,50 ⁴	--	41,18	--
Michigan	33,64	1,90	2,00 ⁵	37,54	36,23
New York	28,83	7,50 ⁶	10,13 ⁷	46,46	39,88
Pennsylvania	29,23	9,99	6,50 ⁸	45,72	41,49
Washington	35,00	--	--	35,00	--

Notas :

1. En Canadá la tasa de imposición fiscal a nivel federal es del 13,12% para las sociedades privadas bajo control canadiense y teniendo un ingreso de imposición fiscal de menos de 250 000 \$ CA. Hay porcentajes de reducción que se aplican en las pequeñas empresas dentro de cada provincia. En los Estados Unidos, la tasa general es del 35% la cual varía según el ingreso de la empresa. Los impuestos de los estados y de las ciudades son generalmente deducibles del impuesto federal americano. La tasa de imposición efectiva federal americana toma en cuenta esta deducción.

2. A partir del 1 de enero del 2004, la tasa aumentó hasta un 12 % (11 % auparavant).

3. La ciudad de los Angeles tiene un impuesto llamado « Business License Tax » el cual se grava sobre los ingresos brutos de las empresas locales. San Francisco aplica un impuesto anual sobre el ingreso salarial el cual es del 1,5 %.

4. La tasa incluye un sobre impuesto del 14 %.

5. La ciudad de Detroit.

6. Las sociedades están sujetas a un impuesto de 7,5 % del más elevado de los cuatro montos de base.

7. La ciudad de New York. Un sobre impuesto del 17 %, se aplica sobre el impuesto del estado (7,5 %) para la zona metropolitana de New York.

8. La ciudad de Philadelphia, esta tiene una imposición sobre el ingreso bruto del 0,23 %.

2.5. INTERCAMBIO COMERCIAL MEXICO-QUEBEC

Como se vio anteriormente Canadá lleva una relación de larga historia con México. Se ha llegado al punto donde se tiene una relación de mucha confianza, de madurez. Una relación no sólo en el sector económico y comercial, donde hay estadísticas realmente interesantes. México para Canadá es el cuarto mercado internacional para sus productos y, Canadá para México es su segundo mercado de importación, después de los Estados Unidos, Japón y China.

Con la firma de Tratado de Libre Comercio con América del Norte ha empujado, e intensificado la relación entre México en todos sus sectores, en todos los sentidos, no sólo comercial sino también en materia de conocimiento uno del otro, de tal manera que cada vez hay más canadienses que vienen a México y toman interés en la realidad mexicana; hacen negocios pero también vienen para conocer mejor el país y colaborar en varios asuntos.

A pesar de que se esta haciendo mucho en lo económico y lo comercial, también hay muchos lazos a nivel político, mucho intercambio de ideas a través de personal político de ambos países. También hay redes de contactos a través de migración, turismo, de los intercambios culturales y universitarios.

2.5.1. Relaciones Políticas

Desde la inauguración de la Delegación General de Quebec en México (DGQM) en 1980, las relaciones entre México y Quebec no han cesado de diversificarse e intensificarse. Además, la nueva política exterior de México, que gira en torno a un activismo renovado en los foros multilaterales y el desarrollo de una relación robustecida con los otros dos países de América del Norte, constituye un contexto global favorable para las relaciones entre Quebec y México.

Respaldado por esta relación enriquecida, Quebec celebró, en el otoño de 2003, un evento multi sectorial de envergadura: *Voilà Québec* en México. Este evento es el resultado de los vínculos mantenidos desde hace cerca 25 años por la Delegación General de Quebec en México (DGQM) junto con una importante red de socios, lo cual permitió a Québec recibir los honores en dos grandes manifestaciones mexicanas.

2.5.2. Relaciones económicas

Los intercambios comerciales entre Canadá (y Quebec) y México se hacen con arreglo a reglas claras y bien establecidas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y, sobre todo, las del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Este tratado, vigente el 1 de enero de 1994, comprende a Canadá, Estados Unidos de América y México, esto es, un mercado de 400 millones de habitantes. Por lo tanto, el exportador canadiense, lo mismo que el exportador estadounidense, goza de un acceso preferencial al mercado mexicano, igual que el exportador mexicano se beneficia con acceso preferencial a los mercados canadiense y estadounidense.

A 10 años de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con América del Norte, el intercambio comercial entre México y Quebec ha crecido considerablemente. Entre 1995 y 1998, por ejemplo, las exportaciones mexicanas pasaron de \$226 millones de dólares a \$308 millones, lo cual representó un crecimiento del 36%. Por su parte las exportaciones de Quebec a México pasaron de \$58 millones de dólares a \$95 millones en ese mismo periodo, lo que significó un aumento de 65%.

En el plano comercial, México es el primer socio (cliente y proveedor) de Quebec en América Latina. Desde la entrada en vigor del TLCAN, los intercambios comerciales entre Quebec y México se han disparado, pasando de Mil millones a 2 mil 600 millones de dólares canadienses. En el transcurso de los últimos años, los principales países clientes de la zona de América Latina y las Antillas han sido sucesivamente México y Brasil. En el 2002, el 31,8% de las exportaciones hacia América Latina y las Antillas estuvieron destinadas al mercado mexicano, lo cual pone a nuestro país en décimo rango de mercados en importancia para las exportaciones internacionales de bienes de Quebec. Su valor atiende los 335,6 millones de dólares para el 2002, o sea un aumento del 15,2 % a comparación del 2001.

PRINCIPALES CLIENTES DE QUEBEC EN AMERICA LATINA Y ANTILLAS EN 2002

PAIS	COMPRAS	
	VALOR (MILLONES DE DOLARES)	%
AMERICA LATINA	1056,4	100,0
MEXICO	335,6	31,8
BRASIL	140,5	13,3
BERMUDAS	76,8	7,3
COLOMBIA	65,9	6,2
TRINIDAD Y TOBAGO	65,1	6,2
CUBA	60,7	5,7
OTROS PAISES	311,8	29,5

*Fuente: Statistique du Canada et Institut de la statistique du Québec
Dirección de análisis de comercio exterior, MDER, agosto del 2003*

En 2002, el valor de las exportaciones de bienes de Quebec en suelo mexicano suma 329,5 millones de dólares canadienses. Se trata de un alza de 13,2 % en relación con el año precedente. El alza se encuentra principalmente en los sectores del aluminio, de ciertos productos químicos en mezclas (alkyl benzeno y alkyl naftaleno) y medicamentos. Según los datos del Instituto de la estadística de Quebec (ISQ), las importaciones canadienses procedentes de México ascienden a 2 mil 200 millones de dólares canadienses en 2002, a la baja del 6,6 % frente a 2001.

En 2002, se sustentan principalmente vehículos automotores (33 % del total de importaciones), petróleo (12,4 %), equipo de cómputo (8,6 %) y aparatos televisores (6,8 %). En el transcurso de los cinco primeros meses de 2003, las importaciones aumentaron en un 3,4 % frente a los mismos meses en 2002. Quebec ocupaba, en 2000, el cuarto lugar como cliente y el décimoveno como proveedor de bienes de México.

III. El entorno en México y Canadá durante las negociaciones del tratado de libre comercio

Antes de comenzar este capítulo y después de haber analizado los aspectos generales tanto de México como de Canadá, así como los de la Provincia de Quebec, me propuse hacer algunas consideraciones introductorias a este punto ya que me permitieran entender el momento actual que guardan las relaciones entre estos dos países sin dejar a un lado a su principal socio de ambos los Estados Unidos, haciendo énfasis en los aspectos económicos.

No podemos dejar de lado el complejo proceso de desarrollo que a escala mundial sé esta dando actualmente y en el cual se encuentran involucrados los países objeto de este estudio, pues es indudable, que tal proceso juega (y seguirá jugando) un papel importante en la etapa presente y futura entre México y Canadá.

La relación entre los países citados abarca múltiples aspectos, como hemos dicho económicos, pero también políticos, sociales, culturales e ideológicos. Sin dejar de hacer mención de ellos, en cuanto a los económicos, nos referiremos particularmente al Tratado de Libre Comercio, pues este es la punta del iceberg bajo el cual se dan profundas transformaciones e interrelaciones entre ambas naciones.

3.1. Las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio

Como se menciono anteriormente, México es en la actualidad uno de los pocos países latinoamericanos que pasaron a formar parte del grupo de economías industrializadas, debido a su importante participación en el comercio mundial con sus naciones miembros de la OECD, a las notables transformaciones que ha experimentado su estructura de exportaciones, a la expansión de su comercio exterior y a su integración al bloque del comercio norteamericano.

Esta situación y su posición en la economía mundial han tenido que ver no solo con la mundialización de los procesos productivos y su creciente participación con manufacturas no basadas en recursos naturales, sino con la estrategia comercial de los Estados Unidos, la cual responde en primer lugar a la necesidad de expandir en regiones el mercado para algunos de sus sectores más dinámicos - automotriz, eléctrico, agrícola, entre otros -; en segundo lugar a la internacionalización de sus empresas hacia proveedores con bajo costo de mano de obra con modalidades productivas – industria maquiladora – integradas a sus circuitos productivos.

La incorporación de México al TLCAN ha respondido no solo a la condicionalidad impuesta por el FMI y el BM, a raíz de la renegociación de la deuda en 1989, sino a la política comercial estratégica de los Estados Unidos para extender por zonas sus flujos comerciales y contrarrestar la presencia de otros países industrializados dentro de la región.

Hasta ahora la política de apertura en México se ha visto inducida más por el impulso expansionista de las industrias y ramas productivas de carácter transnacional que por una amplia estrategia nacional de reindustrialización endógena. Esto muestra que, al igual que el anterior modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), han sido el carácter de los flujos de inversión extranjera y la relación comercial con los Estados Unidos los que han determinado las formas de inserción del país a la economía internacional bajo un patrón basado en la sustitución de exportaciones.

La interdependencia comercial y sectorial de la economía mexicana con los Estados Unidos ha generado una creciente expansión del comercio interindustrial en detrimento del tradicional intercambio interindustrial, lo cual ha provocado el desmantelamiento de los sectores no transnacionalizados y la desviación del comercio, con el consecuente deterioro del tejido productivo de la economía nacional.

3.1.1. Antecedentes

Al inicio de la década de los ochenta, durante la administración de Jimmy Carter, se comenzaron a promover a escala mundial la necesidad de liberalizar tanto los sistemas financieros como las estructuras de comercio, en este momento los Estados Unidos negociaron un acuerdo de libre comercio con Israel y otro con el Caribe ya que las negociaciones de un acuerdo bilateral con su vecino del norte estaba tomando mucho tiempo sin llegar a un acuerdo.³³

Canadá inició un proceso de negociación en 1985 para la creación de un área de libre comercio con los Estados Unidos propuesta por el primer ministro Brian Mulroney al entonces presidente Ronald Regan y la cual fue puesta el primero de enero de 1989.

Una vez firmado el acuerdo bilateral de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá, se llevaron a cabo en Washington diversos estudios sobre la posibilidad de crear un acuerdo comercial entre Estados Unidos, Canadá y México; en particular porque se apreciaba que los intercambios México - Estados Unidos se venían expandiendo y la composición de las exportaciones se habían transformado a raíz del desarrollo petrolero. Estos hechos planteaban para los Estados Unidos una redefinición de la importancia del comercio con México para sus intereses estratégicos y así poder crear más adelante una amplia zona comercial en todo el continente.

La idea de un Acuerdo Comercial en América del Norte surgió de la política exterior estadounidense con el objeto de preparar la expansión económica de ese país en la Comunidad Económica Europea y Japón, para superar la crisis económica mundial y en conjunto hacer frente a las *"demandas del tercer mundo para reformar el sistema económico mundial"*.

³³ POITRAS Guy; *Inventing North América. Canada, Mexico and united States*; Ed. Lynne Rienner Publishers Inc; USA; 2000; p 11-35, 72-91. PASTOR Robert A., *Integration with Mexico. Options for U.S. Policy*; The twentieth Century Fund Press; NY; 1993; p.37-46.

A principios de los años ochenta México salía de una época de desarrollo económico marcada por un fuerte nacionalismo, dentro de la cual el presidente López Portillo (1976-1982) decidió en agosto de 1982 establecer una moratoria sobre el reembolso de la deuda mexicana con los bancos internacionales y la cual ascendía a un valor de 108 millones de dólares. Con la nacionalización de los bancos en septiembre de 1982, México toma medidas de saneamiento macro-económico con el control absoluto del comercio exterior, este aislamiento complicó las relaciones mexicanas con las potencias internacionales, cuando la crisis de la deuda explotó abruptamente México se declara en bancarrota y el gobierno mexicano tomó medidas muy drásticas como una severa devaluación de la moneda.³⁴

Poco tiempo después en el mes de diciembre se iniciaron las negociaciones con el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), los cuales implementan un programa de asistencia de tres años a favor de México. El presidente De la Madrid (1982-1988) inició una campaña, a través de la cual, al tiempo que se implementaban las medidas de austeridad fiscal – también conocidas como políticas de ajustamiento estructural - propuestas, se distanciaban públicamente de las recomendaciones hechas por los acreedores internacionales. Estas políticas de ajustamiento estructural tenían que presentarse como una decisión interna y no como una imposición del FMI y el BM.

Para finales de los ochenta el sistema político mexicano estaba entrando en un proceso de democratización de larga duración el cual trajo la atención de la sociedad internacional principalmente de los países de Norteamérica los cuales tenían puesta su mirada en nuestro país. Era muy claro para todos que el viejo modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), clave de la política aislacionista que se llevaba practicando desde hace mucho tiempo, daba paso a una política económica de mercado, la cual marca la entrada de México al sistema global.³⁵

³⁴ De la CHAPELLE BIZOT Benoît, *La dette des pays en développement 1982-2000*; la documentation française; n°5124; décembre 2000; p.17-54; 104; 139.

³⁵ Duquette Michel, 1998; p.89

Así pues, el panorama económico y político de México al momento de las negociaciones era bastante sólido. El país había conseguido un crecimiento en su economía a pesar de un contexto internacional difícil, marcado por la finalización del conflicto en el Golfo Pérsico, grandes cambios políticos y sociales en Europa del este y una recesión de Estados Unidos, principal socio comercial de México y de Canadá. Sin embargo, pese a los logros alcanzados, subsistían preocupaciones y retos importantes para 1992. Los inversionistas extranjeros demostraban de manera cada vez más clara que estaban interesados en invertir en México pero muchos de ellos aguardaban la conclusión exitosa del TLCAN.

La recesión económica que registraba Estados Unidos se constituía como otra fuente importante de preocupación ya que esta última no había favorecido el incremento de las exportaciones de productos mexicanos hacia ese país. Situaciones como ésta ponían aún más en evidencia la fuerte vinculación que existía entre el mercado norteamericano y el mexicano, reforzando la necesidad de llegar a un acuerdo comercial con Estados Unidos y Canadá.

Al igual que México, Canadá buscaba en el TLCAN la posibilidad de contrarrestar las tradicionales medidas proteccionistas de los Estados Unidos. Sin embargo, Canadá había seguido en menor medida prácticas aislacionistas del exterior³⁶, que lo que México

³⁶ El cambio que México experimentaba, sin embargo, se encontró con que el proteccionismo en otros países podía acabar truncando todo el esfuerzo de reforma, como parecía empezar a ocurrir con el creciente número de casos de dumping que se iniciaron en Estados Unidos contra las exportaciones mexicanas. De hecho, México estaba encontrando cada vez más trabas y medidas proteccionistas que impedían consolidar el nuevo modelo exportador. Incluso, se llegó a un punto en el cual, pese al Acuerdo Marco firmado entre México y Estados Unidos, cada exportador nacional exitoso empezó a enfrentar barreras arancelarias y no arancelarias que le impedían el comercio con el exterior. De esta manera, productos como el acero, textiles y cemento, veían restringidas su penetración al mercado norteamericano por la imposición de cuotas e impuestos compensatorios para proteger a esas industrias en Estados Unidos. En el caso de otras exportaciones la historia resultaba aún peor: una compañía automotriz norteamericana que fabricaba todas sus camionetas de un tipo en México para luego exportarlas al resto del mundo, pero principalmente al mercado de Estados Unidos, veía frenado su impulso de exportación. La camioneta pagaba un arancel de 2.5 por ciento, que corresponde al arancel que pagan todos los automóviles producidos en México para entrar a Estados Unidos. Sin embargo, este vehículo fue reclasificado como vehículo de carga y el arancelamiento de 2.5 a 25 por ciento. El problema de fondo en este asunto era que el vehículo estaba ganando una participación cada vez mayor en el mercado norteamericano por lo que el sindicato automotriz norteamericano (United AutoWorkers) presionó para impedir una mayor penetración de este automóvil. Otro ejemplo del proteccionismo que ejercía Estados Unidos hacia las exportaciones mexicanas era el de las barreras no arancelarias aplicadas a algunas producciones agropecuarias como la de los aguacates. Hace cerca de 40 años, los norteamericanos descubrieron que algunos embarques mexicanos de aguacates contenían una plaga denominada gusano barrenador. A partir de ese momento impusieron restricciones fitosanitarias de tal manera que ningún aguacate mexicano pudiera ingresar al mercado norteamericano. Lo que pudo haber sido una medida técnica, acabó convirtiéndose en una barrera permanente para los exportadores mexicanos.

En la actualidad el problema real no consiste en que los aguacates mexicanos contengan una plaga, sino en que los agricultores norteamericanos de algunas regiones como las de California han logrado mantener barreras no arancelarias para proteger su producción.

y EEUU han hecho. Aunque también podrían considerarse como tal, debido a programas fuertemente discriminatorios puestos en marcha a principios de los años ochenta ³⁷, esta situación fue denunciada por los inversionistas americanos y europeos dentro de organismos internacionales como el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT)³⁸.

Desde 1983, la Comisión Federal MacDonald sobre el futuro de Canadá, se pronunció en contra de las políticas nacionalistas en vigor desde la década anterior. Propuso el libre comercio con los Estados Unidos como la alternativa que aseguraría un crecimiento futuro sostenido y reforzaría el empleo en Canadá, que no había terminado de recuperarse de la crisis petrolera de los años setenta. A partir de entonces, el tema de libre comercio se convirtió en uno de los principales puntos de la agenda política nacional y encontró un apoyo importante en las provincias de Quebec, Alberta y la Columbia Británica y en 1988 se concluyen las negociaciones con los Estados Unidos para así el 1 de enero de 1989, entra en vigor el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y los Estados Unidos (ALC).

La adhesión de México al GATT, jugó un papel decisivo en la restauración de la imagen exterior de México. La persistencia de cinco años de políticas de ajuste estructural dictadas a través del Plan Backer en el país aumentó tanto su credibilidad como su atractivo para sus vecinos del norte.

Por lo que respecta a la inflación, el gobierno federal durante el periodo de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), se había propuesto llegar en 1992 a una inflación menor a un dígito para volverla cada vez más similar a la inflación internacional y con ello consolidar una base exportadora de largo plazo.

Estos ejemplos ilustran algunas de las restricciones que constantemente experimentaban los exportadores mexicanos y sobre las cuales el gobierno de nuestro país no tenía control alguno. Por lo tanto, era absolutamente necesario llegar a establecer reglas mucho más claras y permanentes que le dieran certidumbre a los exportadores mexicanos.

Para muchos, el gobierno mexicano ya había realizado una liberalización del comercio de manera unilateral y, sin embargo, las economías más desarrolladas, y en particular la de Estados Unidos, continuaban aplicando mecanismos discriminatorios en contra de las exportaciones mexicanas.

³⁷ Programa Nacional de energía puesto en marcha bajo el gobierno de Trudeau y otros programas regionales subsidiados por el Estado federal, con el fin de promover el libre comercio, particularmente por los gobiernos de Brian Mulroney de 1984-1993.

³⁸ Hoy Organización Mundial de Comercio (OMC).

Al mismo tiempo el Presidente Salinas autorizó también la apertura a la inversión extranjera en el mercado accionario mexicano para que conforme México se fuera integrando cada vez más a la economía mundial, los aspectos micro-económicos, y no únicamente los macro-económicos, cobrarían cada vez más importancia. Es decir, que para asegurar la competitividad del país sería necesario profundizar y avanzar más rápidamente en las des regulación de la actividad económica. México llegaba así a las negociaciones comerciales con una economía que había mejorado notablemente en los últimos tres años.

Fue Salinas de Gortari quien puso en marcha la amplia maquinaria institucional para alcanzar la convergencia macro-económica y comercial que le permitiría llegar así a índices similares a los de sus vecinos del norte, incorporándose al acuerdo comercial regional y acceder al club de los países industrializados de la OECD. El diálogo entre ambos países había sido restaurado con mayor confianza, ante la perspectiva de las negociaciones sobre la inclusión de México al acuerdo comercial establecido con anterioridad entre los Estados Unidos y Canadá.

La reorganización de la economía había seguido su curso y el país en su conjunto era cada vez más capaz de competir con otras economías con las que México tenía relación. La reforma económica emprendida a partir de 1985 había generando cambios muy importantes en diversos aspectos económicos y políticos del país. En solo unos cuantos años, México había dejado de ser una economía cerrada y protegida y se había convertido en un país prácticamente abierto que buscaba sustentar su desarrollo con base en la penetración de sus exportaciones en los mercados externos. Los avances en todos los renglones eran indudables y muchos de los problemas centrales que el país había experimentado en la década de los ochenta – también conocida como la década perdida -, tales como la carga de la deuda externa, la falta de diversificación de las exportaciones, la inflación, el excesivo gasto público y la falta de crecimiento, habían encontrado soluciones permanentes.

Apenas transcurrido un año de la entrada en vigor del acuerdo comercial Canadá - Estados Unidos, se iniciaron las negociaciones de un nuevo dictamen por separado entre Estados Unidos y México en marzo de 1990 propuesto por Salinas y George Bush, lo cual hizo temer al gobierno canadiense la posible pérdida de las aparentes ventajas logradas bajo el acuerdo bilateral.

En febrero de 1991, Canadá se une a las negociaciones del tratado de libre comercio con México y Estados Unidos dando lugar al "Tratado de Libre Comercio de Norte América"; pero esta idea de crear una zona de libre comercio con los Estados Unidos no fue bien acogida entre la opinión canadiense ya que en esta época Canadá tenía que hacer frente a los problemas internos que se suscitaban en ese momento en el país:

- ❖ *La impopularidad del primer ministro Brian Mulroney;*
- ❖ *Mucha gente creía que tratado de libre comercio con los Estados Unidos sería el causante del deterioro de la de la economía canadiense además del temor por parte de los canadienses ingleses de una pérdida de identidad y soberanía frente a los Estados Unidos.*
- ❖ *El 26 de octubre de 1992, los canadienses votaron contra un referéndum cuyo objetivo era la reunificación de este país dividido en dos. Así pues, el clima para las negociaciones para un tratado comercial era muy incierto.*

Así mismo, el TLCAN suscitó poco entusiasmo entre la sociedad y la comunidad canadiense de negocios; primero porque los trabajadores de E.E.U.U. y Canadá se verían sometidos a competir con la fuerza de trabajo mexicana – con bajos salarios, desprotección en cuestión de seguridad social, etc.-; segundo, porque por tradición no habían existido lazos comerciales tan amplios entre México y Canadá que garantizaran una importante propagación de las exportaciones en el futuro.

Solo las expectativas de poder modificar a su favor el anterior acuerdo comercial con los Estados Unidos y el ampliar la proporción de sus flujos hacia el mercado

latinoamericano, hicieron atractiva la posibilidad de participar en el TLCAN. Unos meses después de haber entrado en vigor el tratado, México firmó una serie de acuerdos comerciales con Chile, Costa Rica, Venezuela y Colombia, como parte de los compromisos estratégicos contraído con los vecinos del norte.

A doce años de la firma del Tratado de Libre Comercio entre Canadá y los Estados Unidos, que, con la participación de México, posteriormente se volvería el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN/NAFTA/ALENA), y considerando la propuesta de los países latinoamericanos, no podemos dejar de preguntarnos cuál ha sido el efecto de este proceso primero regional y luego continental en la capacidad que han tenido los gobiernos para regular su propio desarrollo económico y social.

A pesar de que existió un crecimiento acelerado de los patrones de comercio, las promesas de distribución de grandes riquezas no cumplieron tampoco las expectativas. Pero esto no quiere decir, que el TLCAN no haya tenido del todo efectos. Significa simplemente, que los cambios que se dieron no fueron tan drásticos como se había imaginado. El TLCAN logró evidentemente sus objetivos básicos: la reducción o eliminación de tarifas arancelarias, aumentando así el flujo de bienes entre los países miembros.

3.2. El TLCAN en México y Canadá: intereses, ideología y oposición

Este no es un artículo en el que se tengan posiciones en contra del Tratado de libre comercio; lo que se "critica" es el tipo específico de comercio que se ha estado implementando por medio del TLCAN. Tanto México como Canadá han buscado en el TLCAN la posibilidad de contrarrestar las medidas proteccionistas de los Estados Unidos así como la necesidad de un sistema abierto global al comercio estadounidense, pero también se requiere de un tratado comercial que se realice en función de las necesidades generales de los tres países y no atendiendo a los intereses de un pequeño grupo de los sectores más acaudalados de cada país o de los intereses de las diligencias políticas. En este apartado, trataré de manera general y sintética, algunos de los argumentos que

posteriormente se desarrollaron en torno al TLCAN dentro de la sociedad mexicana y canadiense.³⁹

Antes de la entrada en vigor del TLCAN en enero de 1994, el debate que rodeo la creación de una eventual zona de libre comercio entre Canadá, Estados Unidos y México, así como las posibles implicaciones en la soberanía de cada país, estuvo fuertemente dividido entre los "pesimistas" y los "optimistas", para los primeros la idea de este acuerdo estaba destinada al fracaso insistiendo en los efectos negativos que afectarían a los ciudadanos, sobretudo en materia laboral y medio ambiente, mientras que los segundos hicieron énfasis en el incremento del comercio, negocios y beneficios que recibirían de las economías de cada una de las naciones en largo plazo.

El anuncio del gobierno mexicano de negociar un TLC con Estados Unidos y Canadá creó un amplio foro de debate en la sociedad mexicana en torno a las ventajas y desventajas que implicaría la firma de un acuerdo comercial. La discusión que se generó no solo en México acerca del tratado apenas fue de muy diversos tipos y no solo abarcó las repercusiones económicas sino también las políticas, las sociales y las culturales. Durante varios meses, diversos sectores de la sociedad, como son los empresarios agrupados en las diversas cámaras, los representantes de varias ramas de actividad industrial, los sindicatos independientes y oficiales, diversos académicos y los partidos políticos, entre otros, expresaron su posición frente al TLC.

De hecho, en México la prensa y la opinión pública convirtieron al TLC en un tema de relevancia inusitada mientras que en Estados Unidos la cuestión del tratado apenas logró una convocatoria más allá de los grupos directamente interesados en el tema. La importancia que adquirió el TLC en el debate nacional constituye un reflejo de la gran relevancia que tenía el tratado para México ya que, de concretarse el acuerdo comercial, muchas de las estructuras políticamente sensitivas tendrían que sufrir cambios

³⁹ IBARRA Guillermo, RUELAS Ana Luz, *México y Canadá en la Globalización. Fronteras Tensionadas en América del Norte*, Ed. Miguel Angel Porrúa; México, 2000, p.205. POITRAS Guy, *Inventing North América. Canada, Mexico and united States*; Ed. Lynne Rienner Publishers Inc; USA; 2000; p 23-30, 47-51. PASTOR Robert A., *Integration with Mexico. Options for U.S. Policy*, The twentieth Century Fund Press; NY; 1993; p.107-126.

adicionales para ajustarse a las nuevas condiciones que exigiría la economía. De hecho, el TLC vendría a constituirse como la ratificación y la consolidación de la reforma económica emprendida a partir de 1985.

La oposición al tratado comenzó mucho antes de que se iniciaran las negociaciones formales. Incluso algunos grupos de interés mexicano aprovecharon la necesidad que tenía el ejecutivo norteamericano de solicitar la aprobación del Fast Track para tratar de influir y manipular la opinión pública en Estados Unidos. El objetivo principal de esta táctica consistió en presionar al Congreso norteamericano para que éste negara la vía rápida o, al menos, que se impusieran una serie de condiciones políticas a un acuerdo que era de naturaleza eminentemente comercial, haciéndolo, por esta vía, inviable.

La oposición al TLC tanto en México como en Canadá tenían ante todo un componente político e ideológico que, sin embargo, muchas veces se veía ocultado y mezclado con una argumentación de tipo económico. Los partidos políticos, algunos académicos y las organizaciones gremiales independientes fueron probablemente los que expresaron de manera más clara sus temores a un TLC. Los opositores al tratado centraron sus críticas en ocho temas fundamentales:

1. Pérdida de soberanía en el manejo de la economía;
2. Pérdida de identidad cultural producto de una mayor integración con Estados Unidos;
3. Subordinación de la política exterior mexicana a la norteamericana;
4. Inclusión de temas en la negociación comercial no permitidos por la Constitución mexicana (como el caso del petróleo);
5. Ausencia de democracia y de procesos electorales limpios;
6. Rechazo a la integración comercial debido a las asimetrías existentes entre la planta productiva de México y la de Canadá y Estados Unidos;
7. Necesidad de incluir en el acuerdo comercial aspectos de tipo social;
8. Falta de información entorno al proceso de negociación.

A continuación se presentan y se analizan las principales críticas expresadas por los opositores al tratado.

1. La pérdida de soberanía y la dependencia de México respecto de Estados Unidos fue uno de los argumentos reiteradamente expuestos por algunos partidos para oponerse al TLCAN. Estos últimos constituyen un fiel reflejo de la ideología nacionalista, corriente político - ideológica que encontró las condiciones políticas propicias para poder prosperar y consolidarse entre 1939 y 1982. Las premisas que sustentaron ese concepto de nacionalismo y soberanía se basaron principalmente en la idea del desarrollo sustentado en una economía cerrada, centralización política y control gubernamental de la economía.

En función de estas premisas, por décadas se limitó el acceso de los extranjeros en los sectores productivos considerados como clave y se adoptó un modelo de desarrollo cerrado respecto al resto del mundo. Sin embargo, las condiciones políticas y económicas que sustentaron este modelo de desarrollo tendieron a privilegiar a una serie de grupos de interés y corporaciones que ofrecían apoyo político al régimen a cambio de la satisfacción de demandas de tipo económico y político.⁴⁰

Las corporaciones ocuparon una buena parte de los espacios y de las funciones que debían corresponder a la sociedad civil. Con el transcurso del tiempo, la idea de soberanía terminó por asociarse completamente con el interés del gobierno y de las cúpulas empresariales, sindicales y burocráticas, que se convirtieron en los actores más beneficiados de un sistema económico poco eficiente. Sin embargo, a partir de 1970 el modelo del gobierno proteccionista empezó a evidenciar su incapacidad no solo para promover y regular el desarrollo económico, sino también para sentar las bases de una nueva cultura que pudiera responder a los retos que imponían los cambios a escala mundial. El viejo concepto de soberanía conoció una transformación radical desde el momento en el que el país comenzó su propio proceso de cambio estructural con miras a participar en la internacionalización económica.

⁴⁰ *Ibid*

Esta decisión llevaba consigo, de manera implícita, el reconocimiento de que sólo participando en el proceso de globalización México lograría superar el enorme riesgo de que los acontecimientos y la dinámica de los mercados internacionales rebasaran a su economía y limitaran sus posibilidades de desarrollo. Una mayor interacción de la economía de México con las del resto del mundo, y más particularmente con la de Estados Unidos, obliga al país a multiplicar y fortalecer su presencia a nivel internacional para defender sus intereses y así procurar un rápido crecimiento de la economía y de los ingresos de los mexicanos. Para ello era indispensable buscar la remoción de las barreras arancelarias y no arancelarias que distorsionan el comercio e impiden que el país consolide su modelo exportador.

Otro de los cambios fundamentales que sustentan el nuevo concepto de soberanía es el de la redefinición del papel del gobierno en la economía, proceso que ha venido acompañado de incipientes cambios políticos, aunque éstos todavía no han alcanzado el mismo grado de avance y consolidación que la reforma económica.

En otras palabras, la evolución social y política del país reflejaba la necesidad de un nuevo pacto social que diera unidad a la nación, pero no en torno a los gobernantes sino a las instituciones y las leyes. Se debía de revivir la noción de soberanía popular, que supone la pluralidad y la individualidad como los puntos de partida de la organización social, y la organización jurídica como única manera de consolidar una asociación de hombres libres. Sin embargo, el fortalecimiento de esta nueva concepción de soberanía requiere, de manera cada vez más urgente, de instituciones políticas de carácter democrático y de un sistema efectivo de división de poderes que impida la concentración y el abuso del poder. De esta manera, la fuente de unidad nacional estaría precisamente en las leyes y en las instituciones y no en los gobernantes.

En la década de los ochenta, el gobierno ha dejado de hacer y, sobre todo, de pretender hacer, parte importante de la actividad económica. Se han instrumentado diversos programas de privatización y de desregulación que han permitido la aparición de nuevos actores sociales como las empresas, los individuos y las organizaciones

ESTA TESIS NO SALE DE LA BIBLIOTECA

autónomas, que pueden encargarse de realizar una buena parte de las tareas que antes desempeñaba el gobierno.

De esta manera, se están redefiniendo las responsabilidades del gobierno, de los grupos y de los individuos. Sin embargo, el gobierno aún tiene el enorme reto de hacer compatibles los ideales de libertad con los de justicia social. Este último objetivo ya no deberá, ni podrá, ser alcanzado mediante la instrumentación de políticas populistas que satisfagan los intereses de algunos grupos dispuestos a otorgar su apoyo político a cambio de beneficios económicos, sino creando las condiciones estructurales que permitan al mayor número de miembros que conforman la sociedad acceder a las oportunidades de prosperidad que ofrece el nuevo modelo basado en el libre intercambio. Es decir, el gobierno deberá asumir ciertas funciones sociales básicas en colaboración con otros sectores de la sociedad que permitan colocar a los individuos en igualdad de condiciones a través de mejorar los niveles de educación, salud y vivienda, así como incorporar a los sectores marginados. La novedad en este esquema de desarrollo reside en que los mecanismos institucionales existentes y los que se establezcan para tal efecto no se politicen y que operen a partir de criterios de equidad.

Por último, es importante resaltar el hecho de que una vez acabada la guerra fría, los desafíos político-militares provenientes del exterior parecen reducirse de manera considerable para ceder el paso a nuevos riesgos como el de quedar al margen de los nuevos procesos de globalización y de las grandes corrientes de intercambio y de los recursos económicos y tecnológicos. De esta manera, en el contexto actual de globalización, los gobiernos van perdiendo su capacidad de ejercer control rígido sobre todos los procesos económicos y políticos internos de un país debido los imperativos que exige la inserción de las economías en los mercados mundiales. Sin embargo, muchas naciones han aceptado voluntariamente esta pérdida "relativa" de soberanía para buscar el fortalecimiento de sus economías, ya que la experiencia internacional demuestra que los países que han aceptado el reto de internacionalizar sus economías han reducido el desempleo mejorando su capacidad productiva, condición indispensable para erradicar la pobreza.

Por ello, el concepto de soberanía ha tenido que adaptarse a nuevas realidades como la globalización de los procesos productivos y la internacionalización del mercado, que vuelven inoperantes la capacidad de antaño de los gobiernos de pretender una soberanía absoluta sobretodos los ámbitos que rigen la vida de una nación. La soberanía se identifica ahora con una economía fuerte y con un proceso de desarrollo equitativo en lugar de referirse exclusivamente a un concepto territorial. La liberalización de la economía mexicana y su internacionalización dejaban atrás al viejo gobierno proteccionista y obligaban a redefinir los conceptos que habían permanecido en la vida política de México por más de cuarenta años.

En la actualidad la inserción de la economía en los procesos de globalización, el proceso de reforma económica y la reconceptualización del papel del gobierno, sustentan una nueva concepción de soberanía nacional. Estas tres premisas marcan un cambio de dirección en los retos, prioridades y metas que tendrá que enfrentar el país en las próximas décadas para promover y defender su soberanía. Los resultados del tratado de libre comercio vendrán a afectar de manera definitiva los intereses de los grupos que se formaron y prosperaron bajo la vieja lógica de la economía cerrada y protegida ya que el nuevo pacto social de la sociedad mexicana consistirá en encontrar mecanismos para promover la eficiencia y la productividad, desmantelando los privilegios de la burocracia y de las corporaciones que durante mucho tiempo recibieron beneficios económicos importantes a cambio de apoyo político.

2. *¿Subordinación de la política exterior mexicana a la norteamericana?* Algunos grupos y partidos políticos manifestaron que, con la firma de un TLC, la política exterior mexicana perdería el margen de autonomía que tradicionalmente ha tenido y esta última quedaría subordinada a la política exterior de Estados Unidos.

Como se mencionó en capítulos anteriores, independientemente de que México firme un tratado comercial con Estados Unidos y Canadá, es lógico que el país siga buscando la diversificación de sus relaciones económicas, políticas y sociales con otras naciones.

De hecho, entre las diversas formas de integración que existen, los tres países de Norteamérica optaron por un acuerdo de libre comercio, mecanismo que implica un menor grado de integración que un mercado común y menos responsabilidades políticas compartidas que en otros esquemas de integración, por ejemplo. De esta manera, no es necesario coordinar todas las políticas entre los países y la política exterior es uno de los rubros donde el país tiene, y seguirá teniendo, un amplio grado de autonomía con o sin TLC.

Con la firma del acuerdo comercial, México no busca un alineamiento de su política exterior con Estados Unidos, sino mejorar la competitividad del país para exportar no solo a Estados Unidos sino también al resto del mundo. En la medida en que las exportaciones del país logren penetrar el mercado estadounidense tendrán una amplia posibilidad de competir en otros mercados del mundo y de esta manera también se podrán diversificar las relaciones comerciales con otros países. De hecho, es concebible que, en un futuro no muy lejano, el porcentaje de nuestro comercio total con Estados Unidos disminuya en la medida que la mayor competitividad de la industria mexicana favorezca exportaciones a otros países.

Pero, en términos políticos, el tema de la subordinación de la política exterior mexicana a la norteamericana es crucial. Muchos de los cambios que ha experimentado el país en los últimos años se refleja en la política exterior. El sólo hecho de que estemos negociando un tratado de libre comercio con Estados Unidos entraña un viraje radical respecto a la política exterior, que se había caracterizado por un virtual, aunque retórico, enfrentamiento permanente con nuestro vecino.

Durante el período de negociación del tratado hubo varias instancias - como Panamá y la guerra del Golfo Pérsico- en que se acusó al gobierno de subordinarse a Estados Unidos. Aunque es posible argumentar que tal situación ocurrió, es necesario observar otros dos ángulos del mismo tema. En primer lugar, la reforma mexicana implica un acercamiento al mundo desarrollado - que es mucho más grande que Estados Unidos, pues incluye a Europa, Japón, Australia y así sucesivamente- y este acercamiento no

puede ser en algunos temas y no en otros. Si México quiere pertenecer al mundo Occidental, tiene que participar en todos sus ámbitos, aunque con las modalidades y matices que el país adopte, tal y como hicieron otros tantos países en los ejemplos citados. En segundo lugar, y mucho más importante, una vez firmado y ratificado el tratado, éste va a implicar límites no solo para México, sino también para Estados Unidos. Ese es precisamente el propósito del tratado: las dos partes acuerdan limitar su libertad de interferir o afectar al otro.

3. Otro de los argumentos para oponerse a un tratado comercial que estuvieron íntimamente ligados con los temores a la pérdida de soberanía fueron los de la pérdida de identidad cultural. Sin embargo, como señala Jorge Bustamente del Colegio de la Frontera Norte (COLEF), estos temores parecen infundados si se observan con detenimiento los procesos de integración que se han venido desarrollando a lo largo de la frontera con Estados Unidos. Para este investigador, las tesis que sostienen que a la integración económica le sigue automáticamente una "desnacionalización" son producto de la ignorancia y los prejuicios que sólo ponen de manifiesto el desconocimiento que se tiene en el centro del país de la realidad que se vive en la frontera norte de México. Según una investigación realizada por el COLEF, la vecindad geográfica no forzosamente se traduce en una pérdida de identidad y cultural y, en muchos casos, la constante convivencia con el extranjero crea mayor fortaleza en algunos elementos de identidad cultural que tienen que ver, por ejemplo, con las relaciones familiares y las tradiciones. Además, los resultados de la investigación indican que la pérdida de identidad cultural se presenta de manera más clara entre las clases medias de algunas ciudades del interior del país que en la población que habita la zona fronteriza.⁴¹

La realidad es que los habitantes de las zonas fronterizas han tenido la oportunidad de vivir una integración económica con Estados Unidos de facto y eso no los ha hecho menos mexicanos. El director del COLEF menciona que incluso existen casos de lo que él llama "recuperación de la soberanía" como en Tijuana durante las últimas seis décadas:

⁴¹ DELGADILLO MACIAS Javier, *México y Canadá en la Globalización. Fronteras Tensionadas en América del Norte*; Ed. Miguel Ángel Porrúa; México, 2000, p.65-86.

en los años veinte, una gran parte de los negocios de esa ciudad fronteriza pertenecían a norteamericanos y estos se encargaban de pavimentar las calles, pagar los sueldos y salarios de la policía y proporcionar diversos servicios. En la actualidad, esta situación se ha revertido y "hoy en Tijuana hay más mexicanidad económica de la nunca ha habido".

A diferencia de México, el sentido de identidad canadiense abre camino a los sentimientos anti americanistas que se han dado a través del tiempo entre estas dos naciones. La parte inglesa de Canadá es la más susceptible a la intuición o invasión de la cultura norteamericana primero por la afinidad cultural que existe con los americanos y en segundo lugar ya sea a través de la música, las medias y la cercanía con los Estados Unidos, así como el idioma; en sí existe más afinidad cultural entre los EE.UU y los canadienses ingleses que entre estos y los canadienses franceses.

El miedo radica en que tanto el Canadá inglés como los Estados Unidos no se distingan a medida que la integración económica sea cada vez más fuerte e involucre aspectos que van más allá de lo económico.⁴²

4. Inclusión en el acuerdo comercial de actividades productivas reservadas exclusivamente al gobierno mexicano. La posibilidad de incluir en el tratado la posesión y la explotación de recursos naturales como el petróleo fue sin duda otro de los temas que generó mayor debate y polémica entre los diversos sectores de la sociedad mexicana.

Sin embargo, el debate en torno a sí el petróleo debiese o no entraren la negociación comercial escondía un hecho mucho más importante y trascendental, que es el de la necesidad de modernizar y volver mucho más eficiente a PEMEX.

⁴² POITRAS Guy; *Inventing North América. Canada, Mexico and united States*; Ed. Lynne Rienner Publishers Inc; USA; 2000; p.53-54.

Con la firma de un TLC no se pondrá en riesgo el artículo 27 Constitucional, que seguirá garantizando la propiedad y la explotación nacional de los recursos naturales. Pero bajo los nuevos supuestos que caracterizan a una economía abierta y competitiva, la industria petrolera mexicana tendrá que transformarse en una rama de actividad mucho más eficiente y rentable para así poder ofrecer precios y calidad parecidos a los prevalecen en los mercados de nuestros competidores.

Otro de los grandes temores que expresaron los partidos políticos consistió en que México llegara a firmar una cláusula de suministro de petróleo a Estados Unidos por medio de la cual se abastecería al mercado norteamericano en condiciones preferenciales. Parte de los temores que se expresaron en México sobre las cláusulas de suministro se debían a que en el acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá se había incluido este tipo de cláusula.

El capítulo de energéticos entre Canadá y Estados Unidos estipula que, con el régimen de libre comercio, los norteamericanos tendrían un acceso no discriminatorio a los suministros de energéticos canadienses y, además, que estos últimos no podrían implantar una política que disminuyera o suspendiera las exportaciones a Estados Unidos, salvo en forma proporcional a como esto ocurriera dentro de Canadá. Otra de las cláusulas importantes en el capítulo sobre energéticos de ese tratado consistió en el establecimiento de precios de exportación a Estados Unidos que no fueran superiores a los precios que prevalecieran en Canadá. Para muchos detractores del acuerdo comercial, esta serie de arreglos reflejaban la pérdida de la soberanía canadiense en materia energética y temían que México pudiera negociar un acuerdo similar.

Sin embargo, los opositores al acuerdo en México desconocían las causas reales por las cuales los canadienses habían firmado un arreglo de este tipo: se trataba de una demanda canadiense y no de una exigencia norteamericana. El problema de fondo en Canadá tiene sus orígenes en dos factores clave: 1) *la división de soberanía que existe en materia energética entre el gobierno central de Canadá y los gobiernos regionales de las distintas provincias; y, 2) la disputa que se originó entre las provincias del este (Ontario y*

Quebec) y las provincias del oeste (Alberta y Saskatchewan) por la diferencia entre los precios de petróleo respecto a los de la energía hidráulica.

Por lo que concierne a las cuestiones de "soberanía energética", la Constitución de Canadá estipula que las distintas provincias que conforman a esa nación tienen la posesión y el control de todos los recursos naturales que se encuentran en sus territorios y por lo tanto pueden oponerse a las políticas que instrumente el gobierno federal en materia de energéticos o recursos naturales. Las diferencias entre el gobierno central y las provincias del oeste canadiense se originaron después de la crisis petrolera de 1973, debido a que la política del gobierno federal buscó mantener los precios internos del petróleo por abajo de los que prevalecían en el mercado mundial en tanto que las provincias productoras del crudo querían obtener el beneficio de la elevación de precios.

El conflicto se vio agudizado con la puesta en marcha del programa nacional de energía (National Energy Program: NEP) instrumentado por la administración del primer ministro Trudeau a principios de la década de los ochenta. El NEP proponía asegurar para los canadienses, en 1990, el 50 por ciento de la propiedad del sector petrolero en vez del 30 por ciento que existía en 1979, incrementando la participación del gobierno central de Canadá en la exploración de los territorios vírgenes o de las zonas productoras a través de la empresa pública Petro-Canadá.

Sin embargo, el programa causó un gran descontento en las provincias de Alberta y Saskatchewan, ya que las medidas adoptadas por el NEP tendían a incrementar los ingresos del gobierno federal a costa de los que recibían las provincias productoras de hidrocarburos, además de restringir de manera considerable la autonomía regional en materia de política energética y sobre todo la posibilidad de exportar hidrocarburos a Estados Unidos - que era más rentable que vender el crudo internamente, por la política canadiense de precios del petróleo y sus derivados. Por otra parte, a partir de la puesta en marcha del NEP, los estímulos y el financiamiento para la exploración se destinaron de manera preferencial a las tierras vírgenes (controladas por el gobierno federal) en detrimento de las provincias de Alberta y Saskatchewan. El NEP se constituyó para

muchos canadienses como "una acción unilateral que revocaba la tradición de cooperación. De esta manera se dañaba la norma de autoridad compartida entre los distintos niveles de gobierno".

Con la llegada al poder del partido conservador se aplicó una política de reconciliación y se restableció el principio que preveía que las provincias del oeste pudieran recuperar el control de su política energética. Si la problemática petrolera era compleja, ésta además se contraponía con la política de energía hidroeléctrica. De esta manera, el otro punto de conflicto consistía en mantener una política de precios diferente en materia de hidrocarburos y en materia de generación de energía hidráulica.

Después de la crisis de 1973 el gobierno central buscó mantener el precio del petróleo por abajo de los precios internacionales. Sin embargo, esta misma política no se aplicó a la generación de electricidad hidráulica. Con ello, las provincias del este, como Ontario y Québec, principales consumidores de energéticos, se beneficiaron doblemente ya que por una parte obtenían petróleo a precios más ventajosos que los del mercado internacional y, por otra parte, podían vender y exportar la energía hidráulica generada en sus provincias a precios de mercado. Con este fenómeno se introdujo un sesgo en la distribución del ingreso regional beneficiando de manera clara a las provincias del este en detrimento de las del oeste. La primera oportunidad que tuvo la provincia de Alberta para vengarse de esta situación se presentó cuando se negoció el tratado de libre comercio con Estados Unidos. Las cláusulas que se establecieron entre Estados Unidos y Canadá en el capítulo de energéticos reflejan, ante todo, las posiciones de las provincias productoras de petróleo, que querían tener la posibilidad de vender sus recursos a quien más les conviniera, sin estar sujetas al control de una administración federal; además, buscaban eliminar la transferencia regional de recursos en favor de las provincias del este.

Por lo tanto, el arreglo sobre energéticos que aparece en acuerdo de libre comercio no lo consiguió Estados Unidos, ni se debió a la enorme habilidad de su equipo negociador, sino a que provincias del oeste presionaron enormemente para obtener un acuerdo que les permitiera maximizar y asegurar sus ingresos, es decir, Alberta aprovechó el tratado

para sus propios fines. No hay que olvidar que en Canadá las diferencias regionales son muy importantes y explican en buena parte la percepción diferente, a veces contradictoria, que tienen los canadienses de sus relaciones con Estados Unidos.

6. Democratización de las instituciones políticas y procesos electorales antes de negociar un tratado comercial. Los opositores al tratado buscaron que este último incorporara cuestiones de política interna como una mayor democratización de las instituciones políticas y de los procesos electorales además de la alternancia de partidos en el gobierno. También discutieron la posibilidad de reformar la Constitución para que el Congreso de la Unión, y en particular la Cámara de Diputados, pudiera asegurar su participación a todo lo largo de los procesos de deliberación y negociación de los tratados de libre comercio que México llegara a celebrar.

Sin duda alguna, una mayor claridad en las reglas electorales además de la instrumentación de mecanismos democráticos que se tradujeran en una mayor competencia política y en un sistema de pesos y contrapesos más eficaz entre los poderes legislativo, ejecutivo y judicial sería muy deseable para darle salida a las nuevas formas de expresión y pluralismo que se han estado gestando en la sociedad mexicana. Sin embargo, tal y como los tres países habían establecido desde el inicio de las negociaciones, un tratado comercial solo debería contemplar los aspectos económicos y comerciales y cada país tendría que resolver sus problemas políticos internamente. Además, este tipo de argumentos resultaban contradictorios con los planteamientos que exigía la oposición con respecto a la soberanía nacional y la inclusión de temas no comerciales en el acuerdo: si se negociaba la democracia mexicana con Estados Unidos y Canadá, ¿dónde quedaría la soberanía?

De esta manera, los partidos políticos que se oponían al tratado por la supuesta pérdida de soberanía de México ante Estados Unidos y por la inclusión en el tratado comercial de aspectos no negociables de acuerdo con la Constitución, eran los mismos que pedían que Estados Unidos presionara al gobierno mexicano para cambiar las reglas del sistema político interno. De hecho, la intervención de Estados Unidos en la

conformación de las reglas que rigen el sistema político nacional evidentemente representaría una pérdida de soberanía real, dado que un escenario como éste reflejaría el que los mexicanos tenemos poca capacidad para decidir el tipo de nación que deseamos ser y en consecuencia acudimos a gobiernos extranjeros para delinear cuales serán las reglas que dictaminen los términos de nuestro sistema político.

El objetivo central de un TLC consiste precisamente en remover todos los obstáculos que impidan elevar la competitividad y la productividad del país y esto implica que se afectarán muchos de los intereses que eran el corazón del sistema político en el pasado. De hecho, es la remoción de muchos de estos intereses lo que ha estado permitiendo el surgimiento de una nueva coalición política, mucho más plural, y cuyo objetivo central es consolidar las expectativas favorables que la reforma económica ha traído consigo tras veinte años de vaivenes y decisiones gubernamentales erradas. En este sentido, la reforma económica ha venido acompañada de profundos cambios políticos aunque éstos no hayan alcanzado el mismo nivel de institucionalización y de consolidación que la primera.

7. Otro rechazo al TLC fue por las asimetrías existentes entre la planta productiva mexicana y la norteamericana y canadiense. Los argumentos para oponerse al TLC consistió en afirmar que no se debía negociar un tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá debido a las grandes diferencias que existían entre la economía de México y la del vecino país del norte. Para muchos, una mayor integración con Estados Unidos traería como consecuencia una mayor dependencia de México en los aspectos económicos y tecnológicos y con la firma del tratado no se resolverían las grandes disparidades que existen en el desarrollo de las tres naciones.

Para los opositores al TLC, México tendría poco que ofrecer debido a los bajos niveles de ingreso y productividad de su población y los efectos del acuerdo traerían consigo el cierre de muchas pequeñas y medianas industrias además de un proceso que convertiría al resto de la industria nacional en una "gigantesca maquiladora".

Estos temores parecen infundados. Los estudios sobre el impacto que tendrá el TLC en los tres países realizados en por investigadores de Canadá, Estados Unidos y México coinciden en un aspecto muy importante: en el corto y en el mediano el país que más se beneficiará del acuerdo comercial será México debido a que se trata de la economía más pequeña. Esto no quiere decir que en México no existirán cierres de algunas plantas o relocalización de los recursos hacia los sectores más eficientes de la economía. Sin embargo, la premisa principal que sustenta un acuerdo de libre comercio consiste precisamente en asegurar un sistema comercial abierto que promueva la eficiencia fomentando simultáneamente la competencia y permitiendo la especialización.

De esta manera, cada país producirá aquello en lo que es mejor y el resto se lo comprará a sus vecinos. Es importante mencionar que la liberalización y apertura de la economía no son procesos nuevos, ya que llevan cerca de siete años. Durante este tiempo, la mayoría de la industria ha tenido que realizar cambios y transformaciones para adaptarse a la nueva situación; algunas plantas han cerrado sus puertas y en tanto que otras han logrado colocarse de manera exitosa en los mercados mundiales, especializándose en la fabricación de algún producto.

Por lo tanto, la evidencia parece indicar que la parte más severa del ajuste que implica una apertura comercial ya se dio sin que la industria nacional se haya transformado en una "gigantesca maquiladora". De hecho, algunas empresas han encontrado nichos de mercado muy importantes, como en el caso de los refrigeradores chicos, de los que México es hoy en día el mayor proveedor al mercado norteamericano. La evidencia sugiere que la disparidad va a favorecerla inversión en México y, por lo tanto, un mayor crecimiento interno, que es precisamente lo que se persigue.

El tema de la productividad es el más importante. Los ingresos de los trabajadores mexicanos son menores que los de los trabajadores canadienses y americanos porque la productividad en México también es mucho menor. El propósito último del tratado es precisamente que se reduzca esa brecha para que se eleven los salarios de los mexicanos. De esta forma, la asimetría tiene que compensarse a través de las

salvaguardas que se negociaron en el tratado y, sobre todo, por medio de la preservación de las preferencias que le otorga a México el Sistema Generalizado de Preferencias, tema que se discute más adelante.

Finalmente, las diferencias en ingresos y en productividad que existen con nuestros vecinos del norte, son todavía muy grandes; sin embargo, éstas no deben ser vistas únicamente como una desventaja sino también como fuente de oportunidad. La experiencia internacional de países como España y Portugal, por ejemplo, revela que el libre comercio ha logrado reducir la desigualdad económica y mejorar el nivel de ingreso de la población. De hecho, en solo unos cuantos años, la integración económica ha propiciado que los salarios de los diversos miembros que conforman la comunidad europea tiendan a ser cada vez más similares. En 1970, los salarios españoles representaban únicamente el 29 por ciento de los salarios alemanes; ya para 1991 esta brecha se había reducido considerablemente y los salarios en la península ibérica representaban cerca del 68 por ciento de los salarios alemanes (y ya habían superado a los salarios que los alemanes ganaban en 1970). De continuar con esta tendencia, se espera que en una o dos décadas la brecha salarial que separa a los países más ricos y más pobres de la UE haya prácticamente desaparecido.

Nada impide que algo así resulte del TLC. Inclusión de aspectos sociales y no únicamente comerciales en el tratado. Algunas asociaciones gremiales que integran la Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio (RMALC)

8. También plantearon la inclusión de una serie de demandas de tipo social en el tratado. De esta manera se pidió la adopción de un salario mínimo y de prestaciones sociales que fueran iguales para los tres países, así como la homologación regional de los sistemas de seguridad social, utilizando como modelo los estándares más altos. Sin embargo, esta organización rechazó la imposición de normas de productividad y organización del trabajo que fueran ajenas a la cultura, las tradiciones y las formas de organización de los trabajadores. Es decir, esta organización quería los beneficios del tratado sin que se creen las condiciones para lograrlos.

La mejoría de la productividad en México para que sea equiparable con la de las otras naciones es precisamente lo que permitirá que en el largo plazo, las percepciones de los trabajadores mexicanos se incrementen hasta alcanzar niveles parecidos al de los otros dos países. Por lo tanto, la adopción del principio salario igual por igual trabajo en América del Norte que expresaron los opositores al TLC dependerá en gran medida de que la productividad en las tres naciones pueda alcanzar niveles muy similares y no de que alguien así lo decrete. Se trata de un fenómeno económico que está mas allá de lo que un gobierno puede hacer, salvo por medio de un cambio en la manera de producir que es precisamente lo que esta detrás de la reforma económica.

Es importante recalcar que la historia, la cultura, las tradiciones y la forma de organización de los trabajadores son las que han llevado a que las diversas legislaciones laborales que existen en cada país adopten sistemas de protección al salario y al trabajo que no siempre son compatibles unas con otras. Homologar las leyes laborales entre los tres países a los estándares más altos tal y como lo pedían algunas organizaciones gremiales implicaría adoptar sin discusión la legislación laboral de alguno de nuestros vecinos, eliminando con ello no solo aquellos aspectos que impiden el crecimiento de la productividad, sino también todos los beneficios con que los trabajadores mexicanos cuentan y que nuestros vecinos no.

Pese a las grandes diferencias que existen en las leyes laborales, no debe descartarse una mayor cooperación entre los tres países para que se puedan instrumentar estándares de productividad que sean similares, al igual que normas de seguridad e higiene para proteger la salud de los trabajadores estadounidenses, canadienses y mexicanos. Pero será el tiempo y los incrementos en productividad los que poco a poco determinen esta posibilidad. Además, no hay que perder de vista que la legislación laboral mexicana, a pesar de sus enormes deficiencias, es más avanzada.

IV. QUEBEC, OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS PARA MEXICO.

Como hemos visto la relación comercial entre México y Canadá no ha sido tan estrecha como la que mantienen ambos países con los Estados Unidos; sin embargo el comercio entre ambas naciones se ha ido incrementando considerablemente a partir de la puesta en marcha del TLCAN.

El mercado canadiense es relativamente rico, lucrativo y muy importante para México, ya que es su segundo socio comercial; el intercambio comercial es favorable a México ya que las exportaciones de México a Canadá representan aproximadamente el 86,5% del flujo comercial y las importaciones restantes el 13,5%. Por lo tanto, Canadá ofrece oportunidades comerciales muy atractivas para los exportadores mexicanos.

Quebec representa la cuarta parte de la producción manufacturera canadiense. Los productos de la industria manufacturera ocupan el segundo lugar en las exportaciones quebequenses, particularmente aquellos que pertenecen a los sectores farmacéutico, textil y confección, y eléctrico – electrónico. Entre otras industrias importantes se incluyen las de alimentos procesados, metales primarios y papel.

Como lo hemos visto anteriormente la provincia de Quebec favorece en gran medida los tratados de libre comercio ya que sus exportaciones internacionales representan aproximadamente el 34% de su PIB. Con el TLCAN se ha propiciado el desarrollo manufacturero y comercial de Quebec lo que se refleja en que los Estados Unidos sean su principal socio comercial al cual destinan el 86% de sus exportaciones.

Así mismo, Quebec nos ofrece ventajas de cercanía geográfica y cultural; ya que contamos con una amplia información de su situación económica, política, demográfica y social, además del Tratado Comercial TLCAN, el cual nos ofrece una ventaja de aranceles frente a nuestros principales competidores. Dentro de esta región se han identificado bastas oportunidades comerciales y de inversión directa en los siguientes sectores de producción:

- ❖ Alimentos frescos y procesados
- ❖ bebidas
- ❖ Artículos de decoración y de regalo
- ❖ Textil (tela de lana, hilos sintéticos, mezclilla) y confección (camisetas, sudaderas, lencería, trajes para caballero, conjuntos para dama)
- ❖ Ferretería y materiales de construcción
- ❖ Cuero y calzado

Pero también se han detectado otros sectores con potencial para desarrollar proyectos de inversión e intercambios comerciales dentro de los que podemos destacar el químico - farmacéutico, automotriz, plástico y eléctrico – electrónico.⁴³

El aumento en el comercio bilateral ha provocado un flujo de inversión y desarrollo de coinversiones entre empresas quebequenses y mexicanas. Los empresarios de esta región de Canadá están aprovechando las oportunidades que ofrece nuestro país para exportar hacia los Estados Unidos.

La participación de México en el mercado canadiense deriva en el reconocimiento de la calidad de sus productos a nivel mundial, pues ya se encuentra compitiendo al lado de exportadores de Estados Unidos, Hong Kong e India, y según pronósticos de algunos organismos como BANCOMEXT, la participación mexicana seguirá creciendo, en especial debido a que sus precios promedio se han vuelto muy competitivos, lo que ha originado un crecimiento de las exportaciones totales en los últimos años en un poco más del 80%.

⁴³ Santamaría Casas Oscar, “*Como hacer negocios en Montreal*”; Negocios Internacionales Bancomext; Bancomext; octubre 2003; p.6-12. Cortéz Gómez Rafael J.; “*Como aprovechar el TLCAN con Canadá*”; Negocios Internacionales Bancomext; Bancomext; febrero 2004; p.24-26. Mendoza Nuñez Cesar, “*Canadá Tierra de Oportunidades*”; Negocios Internacionales Bancomext, Bancomext; septiembre 2003; p.24-29.

Entre las provincias más prometedoras encontramos Ontario, considerada como motor comercial y financiero de Canadá. Quebec; que es la localidad más populosa y centro de entrada del mercado francófono, además de que se ha colocado como líder en la industria manufacturera; y Vancouver quien mantiene fuertes lazos de negocios con los países asiáticos.

4.1. Estrategias por tipo de sector

Es importante señalar, que la agresiva política de atracción migratoria que desarrolla hoy en día el gobierno canadiense y, en este caso, la tendencia a incrementar los volúmenes de población de origen chino e hindú, implicaría una fuerte competencia en el corto plazo, para nuestras exportaciones tradicionales.⁴⁴

De aquí la importancia de reforzar estratégicamente las relaciones de negocio de nuestras exportaciones tradicionales, haciéndose necesaria la incorporación de elementos novedosos de servicio y de variedad de producto que completen los flujos de las operaciones tradicionales.

Como reflejo de la creciente importancia que en el último decenio ha cobrado el mercado hispano en Estados Unidos, este mismo grupo de población en Canadá se ha ya constituido como un segmento claramente integrado, con el factor añadido de la semejanza de gustos y preferencias de las poblaciones asiáticas e hindú, principalmente en el consumo de productos tradicionales.

⁴⁴ *Ibid.*

Gracias a la participación de la Consejería Comercial de BANCOMEXT, el Consulado de México en Montreal y la Cámara de Comercio México – Canadiense, y la Alianza de Manufactureros y Exportadores de Quebec, se han identificado nichos de mercado donde los productos mexicanos tienen posibilidades reales de incursionar, competir y sobre todo de mantenerse con éxito en el mercado de la provincia quebequense.

Después de haber analizado la situación actual de Canadá y sobretodo de Quebec, así como el intercambio comercial entre México y dicha región; me permitiré a continuación de mostrar a detalle el potencial que existe para los siguientes sectores de producción

Presencia de México en Quebec
<p>TEXTIL Y CONFECCION</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ En Canadá, el 70% de la industria de textil y confección se encuentra en la región de Montreal. ❖ En el periodo 1997-98, las exportaciones de productos confeccionados aumentaron 42%. ❖ México es el primer proveedor de ropa interior para dama.
<p>CALZADO</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ En Canadá, el 75% de la industria del calzado y artículos de piel se localiza en la región de Montreal. ❖ Entre 1998-99, las exportaciones de calzado industrial y/o de trabajo a Quebec se incrementaron en 95%.
<p>MUEBLES, ARTICULOS DE REGALO Y DECORACION</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Entre 1997-99 las exportaciones de muebles estilo rústico crecieron cuatro veces. ❖ En el periodo 1998-99, las exportaciones de productos de cerámica en general crecieron 27%. ❖ México ocupa el 9º lugar como proveedor de cerámica decorativa.
<p>MATERIALES DE CONSTRUCCION</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Entre 1998-99, las exportaciones de pisos y recubrimientos de cerámica a Quebec aumentaron 5 veces, ocupando nuestro país el sexto lugar como proveedor de este mercado.
<p>PRODUCTOS FRESCOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ México ocupa el 3er lugar como proveedor de pepino fresco. ❖ México se sitúa en 5º lugar como proveedor de cebolla.

4.1.1. Sector textil y de Confección

Las relaciones comerciales se pueden fortalecer en la industria de la confección, pues México cuenta con recursos humanos, materiales e infraestructura para cubrir las necesidades mercantiles de Canadá, mercado en el que las importaciones imperan debido al alto costo de mano de obra, e incluso en la actualidad importa dos dólares por

cada divisa que exporta y tan solo en 1998 las compras con el exterior en el rubro de las prendas de vestir fueron por más de tres mil millones de dólares, de las cuales un 3% fueron colocadas por empresarios mexicanos del ramo.

La exportación de medias mexicanas a Quebec ha sido muy exitosa. Se observa que el flujo de ventas directas a esta región se ha triplicado a partir de la entrada en vigor del TLCAN ya que ofrece beneficios relativos a la disminución de impuestos arancelarios, que incluso en algunos casos están por quedar libres como los del código C, los cuales tienen una desgravación en diez etapas anuales iguales y que quedaron libres en el 2003.⁴⁵

Quebec cuenta con una producción local poco considerable. Existen pocas marcas conocidas en todo Canadá en lo que respecta a las medias, tobimedias, mallas para damas/niñas; calcetines para caballero/niños y dama/niñas, los cuales tienen volúmenes de venta elevados y los cuales no logran abastecer los diferentes segmentos del mercado. La producción quebequense es de alta calidad y sigue cuidadosamente las tendencias de la moda internacional en lo que se refiere a texturas, acabados, colores, etc.

Según los expertos de la mercadotecnia, un mejor posicionamiento del producto mexicano que superará a la competencia en el mercado canadiense, dependerá de la originalidad aunada a la calidad e innovación en los acabados, que debe ir de la mano del precio, pero también se deben considerar factores como el crecimiento de la población, el nivel de ingresos y la edad promedio de los clientes, para así poder planear una adecuada estrategia de venta y publicidad, siempre caracterizadas por seriedad, puntualidad y servicio, por lo que las alianzas estratégicas constituyen una alternativa importante para mantener la presencia de los productos mexicanos en el mercado canadiense.

⁴⁵ Santamaria Casas Oscar, " *Como hacer negocios en Montreal*"; Negocios Internacionales Bancomext; Bancomext; octubre 2003; p.7-8.

El mercado de Quebec ha sufrido un cambio de estructura en los últimos años, debido al encarecimiento de la mano de obra. El fabricante mexicano tiene amplias posibilidades frente a sus competidores de otros países, debido a la calidad de nuestros productos, las ventajas que ofrece el TLCAN y la proximidad geográfica.

Es importante para las exportaciones de ropa íntima femenina tomar en cuenta las exigencias que caracterizan el bazar canadiense, como es el caso de aprovisionamiento de materiales, fabricación, marcado y graduación de patrones, cortado, ensamble y terminado de telas pero sobre todo comodidad, la durabilidad y el diseño original. En especial la demanda de sostenes y pantaletas es constante y el mercado se torna competitivo al ser un país de gran apertura comercial a las naciones deseosas de exportar productos y servicios.

En la actualidad el mercado canadiense de ropa interior es dominado por las prendas provenientes de Estados Unidos, Costa Rica, Francia y países asiáticos, los cuales colocan un total de 28,6 millones de dólares en productos como las pantaletas de algodón; a pesar de estas cifras México ha logrado colocarse como el primer proveedor de la provincia de Quebec y segundo proveedor de pantaletas sintéticas en Canadá con el 16,9 % del mercado, de un total de 10,4 millones de dólares, y como el principal proveedor de pantaletas, fondos y ropa para dormir elaboradas con otros materiales, al participar con 44,6% de la demanda nacional.

Con respecto a los sostenes, los mexicanos también se han colocado como los favoritos en el gusto de población femenina canadiense con un 36,3% de las importaciones, seguido por los Estados Unidos 9,8%, China 9,2%, Costa Rica 7,1%, Malasia 5,7% y Francia 5,6%.

Cabe mencionar que México también compite en el mercado canadiense con prendas de vestir como los pantalones de mezclilla de los cuales los Estados Unidos son el principal proveedor de Canadá con un monto de 134 millones de dólares, seguidos por

China con 131 millones y Hong Kong con 75 millones; los trajes sastres y coordinados para dama representan un nicho de mercado relativamente inexplorado para el empresario mexicano y el cual ofrece muchas posibilidades de crecimiento ya que en Quebec esta industria esta orientada al consumo externo y donde el principal destino es EU.

Para los tejidos y ropa de punto los principales productos exportados por México a la provincia de Quebec, destacan los tejidos de fibras sintéticas o artificiales utilizados en la elaboración de prendas de vestir (encajes para ropa interior, bandas para el cabello, etc.). Las mezclas con algodón procedentes de México han tenido buena aceptación en este mercado, aunque de acuerdo con los importadores las telas 100% algodón de México están por arriba de los precios que señala el mercado.

Una de las oportunidades de negocios que debe aprovechar el empresario mexicano que pretenda incursionar al mercado de ropa interior femenina de Canadá, en cuanto al transporte de mercancías se refiere, es que los contenedores que llegan a nuestro país con productos canadienses, pueden regresar con mercancía mexicana sin costo alguno, la cual resulta una excelente opción de transporte y reducción de costos del mismo. Así mismo, debido a que el inglés y el francés son los idiomas oficiales de Canadá, todas las prendas deben contar con una etiqueta escrita en ambas lenguas, en la que se precisará el país de origen, las fibras que componen el producto, identificación del distribuidor y el cuidado especial que le debe dar a la ropa.

4.1.2. Sector de Cuero y Calzado en Piel

Actualmente existen pocos fabricantes de calzado en Quebec, lo cual hace que este mercado se abastezca en un 70% de las importaciones provenientes de países como Italia, España, India, China y Estados Unidos. En consecuencia, la competencia tanto al mayoreo como al menudeo es muy fuerte.⁴⁶

⁴⁶ *Ibid*

Las presiones para alcanzar un crecimiento sostenido y márgenes de ganancia adecuados en este sector, obligan muchas veces a los importadores a buscar nuevas fórmulas novedosas de abastecimiento. Algunos importadores quebequenses se han asociado con empresas mexicanas para desarrollar líneas de calzado específicas con el propósito de abastecer el mercado canadiense y el estadounidense.

4.1.3. Sector de Muebles, Artículos de Regalo y de Decoración

La industria del mueble y artículos de regalo y decoración han mostrado un alto dinamismo de sus ventas al mercado internacional en los últimos años. A pesar del intenso comercio regional, el mercado de América del norte representa una atractiva alternativa para la venta de muebles y artículos de decoración y regalo mexicanos.

La decoración juega un papel importante en la vida diaria de los quebequenses, es por esta razón que los artículos de regalo mexicanos están a la moda por su colorido, diseño y originalidad. El fenómeno del multiculturalismo es esencial en Canadá; ello se refleja en las importaciones realizadas para el mercado de la población inmigrante, de ciertos insumos, productos típicos y de uso diario en sus culturas, que si bien no son netamente artículos de decoración, estos están muy asociados pues logran una forma de decorar o ambientación particular, lo que se ha extendido paulatinamente entre la propia población canadiense. ⁴⁷

El consumidor quebequense busca en sí, productos atractivos a la vista y de larga duración y de gran influencia cultural, motivo por el cual la demanda de artículos de

⁴⁷ Negocios Internacionales Bancomext; "*las velas decorativas en auge por sus signos emotivos*"; Consejería Comercial en Atlanta; Bancomext; octubre 2000, p.1-3. Negocios Internacionales Bancomext; "*El mercado de artículos de regalo y decoración en los Estados Unidos*"; Documento elaborado por la Dirección de Promoción de Mercados para Norteamérica; Bancomext; numero 78; julio 1998. Santamaría Casas Oscar; "*Como hacer negocios en Montreal*"; Negocios Internacionales Bancomext; Bancomext; octubre 2003; p.3-24. Cortéz Gómez Rafael J.; "*Como aprovechar el TLCAN con Canadá*"; Negocios Internacionales Bancomext; Bancomext; febrero 2004; p.24-26, 32-34.

cerámica se ha incrementado considerablemente en los últimos años. México tiene amplias posibilidades de incursionar en este nicho de mercado, aunque enfrenta mucha competencia de productos similares provenientes de Asia, Estados Unidos y Europa.

Uno de los artículos de cerámica con mayor demanda, por ser de gran utilidad en el hogar, son las vajillas con diseños típicos mexicanos. En Quebec, el consumidor busca vajillas de buena calidad y estilo, aspectos que las empresas mexicanas cubren al 100 por ciento.

De acuerdo con los expertos en el sector, los compradores de artículos para decoración y regalo están altamente influenciados por las festividades estacionales que se llevan a cabo durante el año, así mismo se ha notado el incremento de ventas en los productos de cuidado personal tales como velas, aceites esenciales, jabones, productos para el cuerpo, entre otros como marcos de madera, baúles y cajas de madera, artículos de decoración de barro, artículos de vidrio soplado, artículos decorativos de hierro forjado y manufacturas de aluminio : pewter.

En lo que se refiere a las velas, el consumo de estas se ha incrementado considerablemente, debido a que este producto ha pasado de ser un objeto básico que era utilizado para alumbrar lugares oscuros a ser un artículo de decoración para el hogar, con distintos significados, celebración, romance y ceremonia. Otra razón por la que estos productos han llegado a ser más populares es por la consistencia de la parafina, lo que aunado al número ilimitado de formas y estilos que puede adquirir, combinados con fragancias, aceites, colores, diseños, texturas y tamaños, hacen que la demanda de velas esté en constante crecimiento.

Debido a la fuerte demanda, Canadá importa velas de Estados Unidos – el cual a su vez importa velas de México, a pesar de ser uno de los principales fabricantes a nivel mundial -, China, Taiwan, Hong Kong, Guatemala, Filipinas y Tailandia. Es importante mencionar que tanto Guatemala en Latinoamérica, así como otros países asiáticos:

Taiwan, Tailandia, Corea del Sur y Filipinas, han registrado incrementos significativos en las ventas de velas a Canadá, lo cual representa una competencia fuerte para México. Los principales países exportadores de muebles de madera y de hierro forjado a Quebec son estados Unidos, China y Taiwan, debido a las ventajas que presentan en cuanto a diseño, calidad y precios del producto.

Los nichos de mercado detectados para los muebles mexicanos comprenden esencialmente muebles de madera estilo rústico y de hierro forjado. Como en el caso de muchos productos, los muebles deben adaptarse al gusto del consumidor canadiense, el cual tiene marcada preferencia por la compra de muebles y accesorios y de carácter utilitario. En este sentido es fundamental que el tamaño de los muebles se ajuste a los espacios de las casas canadienses. Por otro lado, el producto debe cumplir con los estándares que marca el mercado en materia de seguridad, salud y ambiente.

El éxito del mueble mexicano responde a su originalidad, alto contenido artesanal y a la utilización de maderas sólidas. El mueble de madera tallado a mano es un producto en el que México tiene ventajas competitivas, principalmente por su calificada mano de obra.

Para los artículos de decoración, la ventaja de los productos mexicanos radica en la gran variedad de productos con los que se cuenta, así como, en la combinación de materiales y colores los cuales van desde los hechos a mano hasta los productos elaborados en serie, simples y coleccionables, de una amplia gama de precios, tamaños y para todos los gustos. Por otro lado, la facilidad creativa que distingue al artesano mexicano, le permite diseñar continuamente nuevas líneas de productos.

4.1.4. Sector de Materiales para la Construcción

Las exportaciones mexicanas de pisos y recubrimientos a Quebec se han incrementado considerablemente, ya que Quebec importa pisos y recubrimientos de cerámica de más de 25 países, siendo Italia, España y Turquía los principales competidores para México.

El mercado de pisos y recubrimientos de cerámica, exige alta calidad, durabilidad, facilidad en el mantenimiento, versatilidad y diseño. Aunque estos productos no son artículos de primera necesidad durante la construcción, sí son importantes al momento de elegir los acabados.

El gusto por la cerámica es muy popular entre los consumidores, siendo el color y los diseños características muy importantes al momento de elegir este producto. En los últimos años, se ha observado una tendencia al uso de pisos de cerámica con acabado rústico, nicho en el que los productos mexicanos son muy competitivos por su reconocido prestigio en diseños y acabados. Los pisos de cerámica son utilizados principalmente en baños y cocinas residenciales, así como en restaurantes, lavanderías y hospitales.

El estilo y diseño de los pisos y recubrimientos de cerámica es por lo general en tonos mate – según las tendencias de la moda -. Los mosaicos decorados con flores, objetos geométricos, rústicos o diseños abstractos son muy aceptados. La apariencia en piedra natural ha aumentado su aceptación con el incremento de la popularidad del granito natural, teniendo como colores principales el blanco grisáceo, gris o beige.

4.1.5. Sector de Alimentos Frescos, Procesados y de Bebidas

Para dar un contexto de la importancia de la industria alimenticia en Canadá, esta se trata de la segunda en tamaño dentro del ramo de las industrias manufactureras de este país; su expansión ha estado en función del crecimiento demográfico y la capacidad para responder a la demanda de los consumidores, que en general se ha dado mediante

la introducción de nuevos productos, en especial de aquellos con alto valor nutricional. Los consumidores canadienses destinan el 9,6% de sus ingresos a alimentos y bebidas no alcohólicas, porcentaje que ha variado muy poco en la última década; una gran parte de este es destinado a bebidas, condimentos salsas, alimentos preparados, frutas y verduras.⁴⁸

La situación de la industria local canadiense de los alimentos ha sufrido cambios considerables en las últimas décadas debido a tres razones: *a) el clima, b) la necesidad de satisfacer gustos cada vez más variados, y c) la apertura de los mercados internacionales.*

Este sector es de gran competitividad para los productos mexicanos ya que abarca desde frutas frescas de temporada, verduras, alimentos procesados, semillas, cereales, bebidas y confitería. Debido a las condiciones climatológicas que imperan en Quebec, la producción tanto de frutas como de verduras es muy limitada a unos pocos meses – de junio a septiembre -. La región no exporta sus frutos y legumbres, ya que toda su producción es para el consumo local. En contraste, importa frutas y verduras frescas para dar abasto a su mercado interno. El mayor volumen de importación de verduras frescas se observa en los meses de invierno (noviembre a mayo), aumentando así la tendencia a consumir cada vez más productos frescos.

Debido a la cercanía geográfica, el volumen de las importaciones de cebolla, tomate, pepino, melón y sandía provenientes de México se han notado incrementos considerables. Aprovechando así las ventanas estacionales, las verduras procedentes de México se encuentran libres de pago de aranceles. Existe un gran mercado para la exportación de hortalizas frescas procedentes de México con destino a Quebec.

⁴⁸ Cortéz Gómez Rafael J.; *“Como aprovechar el TLCAN con Canadá”*; Negocios Internacionales Bancomext; Bancomext; febrero 2004; p.28-30.

El mercado de dulces está en pleno crecimiento. Existe una variedad muy amplia de dulces fabricados en Quebec, siendo los chocolates uno de los productos de mayor producción. Las oportunidades de mercado en el sector de la confitería en Quebec son los dulces de caramelo macizo, las gomas en sus distintas categorías y los dulces regionales destinados para el mercado latinoamericano. Debido a las bajas temperaturas que se registran en Quebec la mayor parte del año, los quebequenses consumen grandes cantidades de chocolates y dulces como fuente de energía.

Así mismo, Quebec importa grandes volúmenes de tomate y pasta de tomate, así como sus derivados ya que la producción local de estos se realiza únicamente en los meses de julio a octubre. Tanto las provincias de Quebec, Ontario y Colombia Británica se registra el mayor índice de importaciones y consumo de tomate procesado y sus derivados como la *salsa ketchup*. La presencia de una comunidad italiana importante en Quebec hace que estos productos tengan una gran demanda.

Lo mismo sucede para los inmigrantes de origen asiático – chinos, japoneses, hindus, tailandeses, coreanos, vietnamitas, malasianos e indoneses – cuya participación en la población canadiense ha dado pauta en las tendencias de la alimentación del país, creando una gran demanda para los ingredientes como el arroz, fideo chino (*noodle*), leche de coco, jengibre y curry, entre otros, presentándose así una buena oportunidad de negocio para los proveedores de este tipo de alimentos.

También se ha incrementado el consumo de productos basados en cereales como las pastas, panadería y botanas (*snaks*). Otros productos relacionados, altamente demandados son el trigo, la cebada, la avena y harinas. Los frijoles y las lentejas han llegado a formar una parte importante en la cocina canadiense; es así como podemos encontrar en las principales cadenas de supermercados todo tipo de variedad de frijol como pinto, negro y por supuesto los frijoles refritos enlatados.

Otra tendencia en los hábitos alimenticios es el gusto por la comida picante y condimentada; dentro de sus platillos los canadienses están empleando una gran

variedad de chiles frescos y secos, salsas de chile y curry, lo que se ha propiciado por las experiencias culinarias de los canadienses al visitar países como México, así como por las tradiciones asiáticas de quienes utilizan productos similares.

Finalmente el café es un producto de mayor demanda en Quebec y el resto de Canadá, el consumidor es conocedor en este sector y por lo tanto exigente en lo que se refiere a la calidad del producto.

Como en los casos anteriores, las bajas temperaturas son un factor determinante en el consumo de café en esta región. Quebec representa un buen mercado para los exportadores que desean diversificar sus ventas y que buscan relaciones a largo plazo con sus clientes.

4.2. Requisitos y Recomendaciones para una Exportación exitosa a Quebec

En suma, la mayoría de los productos aquí mencionados tienen amplias posibilidades en la Provincia de Quebec. Adicionalmente a los aspectos arancelarios que puedan existir para los productos, existe un conjunto de disposiciones que se deben de observar para exportar nuestros productos a este país.

El éxito de un fabricante para introducir su producto en un nuevo mercado está directamente relacionado con su capacidad de adaptación a las prácticas comerciales y a las costumbres y hábitos de consumo del mercado meta; por ello, es recomendable hacer una amplia investigación del mercado, incluyendo la situación de la industria por sector, sus tendencias y fluctuaciones, además de los factores que podrían influir en sus estrategias de comercialización. Por cada desviación a una de estas prácticas, los fabricantes deben estar consientes de que su volumen de ventas puede ser menor, o en su caso, se encontrará con más dificultades de acceso al mercado.⁴⁹

⁴⁹ Millot Catherine, Hannelais George; "*Clave de una exportación exitosa*"; Revista Catálogo del regalo; grupo salpro; 2004; p.17-52. Cesar Mendoza Nuñez; "*Canadá Tierra de Oportunidades*"; Negocios Internacionales Bancomext, Bancomext; septiembre 2003; p.24-29. CANADA; "*Fichas técnicas de Quebec, Ontario, British Columbia*"; Bancomext; p.7-9.

Los documentos requeridos para la exportación a Canadá son: la factura, expedida por el proveedor en la que se especifica el nombre de la razón social, la dirección y el Registro Federal de Causantes, así como la descripción de los productos, su costo unitario y el costo total en la moneda que requiere el comprador; y la lista de empaque que describe la mercancía en detalle e indica el número de paquetes, su peso y otras especificaciones relevantes relacionadas con la descripción física.

Otro de los pasos legales para ingresar al mercado canadiense es contra con la factura pro-forma, formato llenado por el proveedor y que es utilizado por el comprador para uniformar la información y facilitar los trámites aduanales; el certificado de origen el cual ayuda a tener acceso a los beneficios del tratado comercial y la carta de instrucciones para el agente aduanal, la cual evita los retrasos en el despacho de la mercancía, anexando comprobante de domicilio, así como la identificación de la persona que firma la carta.

Así mismo, deben de cumplirse con una serie de requisitos en función al producto exportado como: las normas exigidas por las autoridades canadienses, en cuanto a la calidad o estándares de identidad – los cuales están regulados por los diferentes organismos canadienses -, tamaño de envases y empaques, higiene, así como un correcto etiquetado; las exigencias específicas de sus clientes canadienses, como: variedad, calidad y precio competitivo; requisitos de compra y tiempos de entrega.

Las etiquetas son muy importantes ya que proporcionan al consumidor la información necesaria para su decisión de compra. Cabe señalar, que para Canadá esta información debe aparecer en texto bilingüe ya que tanto el inglés y el francés son idiomas oficiales. En el caso de los alimentos, se requiere en la etiqueta toda la información nutricional de los alimentos.

En principio se recomienda al exportador comercializar su producto con una buena imagen de marca, ya sea la que utiliza en México, a cual es mucho más costosa debido a

los gastos de publicidad y promoción, o bien utilizar el esquema de marca propia de las cadenas canadienses.

Además, es necesario acceder al mercado por el canal de comercialización más adecuado para el producto, entre los contactos de este mercado es recomendable que el empresario mexicano busque a un agente de ventas conocedor del bazar o mercado y con buenas relaciones, capaz de orientar al proveedor para que adapte su mercancía a los requerimientos locales y le ayude a promover sus productos directamente con una sola persona o cubriendo varios segmentos de manera simultánea como las tiendas departamentales, cadenas de comercios independientes y boutiques, supermercados.

Otro canal de distribución viable en la plaza canadiense son los mayoristas, quienes son los grandes importadores de mercancías, cuyo negocio se arma al revenderla entre los minoristas. La ventaja de contactarlos, radica en que son proveedores de diversos negocios promoviendo la mercancía a gran escala en todo el territorio de Canadá.

Para los empresarios mexicanos que se inician en el campo de la exportación, según la opinión de las consejerías comerciales de México, es conveniente que su introducción sea en el mercado minorista, clasificado básicamente en tres segmentos: tiendas departamentales, cadenas de tiendas independientes y boutiques. Así, dependiendo del tipo de producto cada campo está conformado por consumidores de distintas condiciones económicas y sociales, dando pie a un comercio heterogéneo al alcance de cualquier exportador.

4.3. Ferias de Importancia y Apoyos a la Promoción

Los eventos internacionales como ferias y exposiciones constituyen una de las estrategias de comercialización más importantes a nivel internacional. La participación en estos eventos es actualmente una actividad primordial para promover la calidad y la competitividad del producto mexicano así como las exportaciones de las empresas

mexicanas en el mundo entero, ya que a estos eventos acuden muchos compradores de todas partes del mundo. Además de lo anterior, el empresario mexicano puede constatar quien es su competidor y en un solo techo analiza las características, los precios, modas, calidades, sistemas de comercialización y promoción, formas y términos de pago y, en sí, todo lo relacionado a la negociación y comercialización de los productos.

Esto también sirve para concretar ventas inmediatas y hacer contacto con compradores potenciales, además de tener la posibilidad de aprender e involucrarse en el comercio internacional.

A continuación mencionare solo por citar algunas de estas ferias que se han realizado y se realizan cada año tanto en México como en Canadá. En las ferias celebradas en México, la consejería comercial de Montreal organiza misiones de compradores.⁵⁰

Sector textil y confección:

Mode accesories show – Montreal, Quebec; INTERMODA – Guadalajara, Jalisco; EXPOFASHION – Cd. De México; Canadian International Womenswear Show y Le Salon International de la Mode Masculine – Montreal, Quebec; entre otras.

Sector cuero y calzado:

Toronto Fashion Footwear Market – Toronto; ANPIC y SAPICA – Guanajuato; MODAMA – Guadalajara; Preselection Spring/Summer/Fall/Winter – Toronto.

Sector artículos de regalo y decoración:

Canadian Hardware/Houseware/Home Improvent Show – Ontario; Canadian Gift and Table Association – Toronto; Sede del Regalo y Expo Regalo y Decoración – Cd. de México; Exposición Nacional de Artesanías – Tlaquepaque; entre otras.

⁵⁰ Santamaría Casas Oscar, “*Como hacer negocios en Montreal*”; Negocios Internacionales Bancomext; Bancomext; octubre 2003; p.10.

Sector Materiales para la Construcción:

Canadian Construction Show y el Interior Decor Showcase – Ontario; Salon International du Design d'Intérieur de Montreal; Constructo – Monterrey.

Sector Alimentos y Bebidas:

SSA International 99 (feria para la industria alimenticia al menudeo)- Montreal; Canadian Fine Food Show (productos alimenticios de especialidad) – Toronto; Canadian Food & Beverage Show (exposición exclusiva para proveedores a la industria de alimentos y bebidas) – Toronto; EXPOALIMENTOS – Monterrey.

A través de las consejerías comerciales ubicadas en todo Canadá, Bancomext identifica segmentos de mercado y nichos para productos, cuya demanda representa oportunidades de exportación para las empresas mexicanas. Estas oficinas de promoción comercial, además de establecer contacto con importadores e inversionistas canadienses, observan el desempeño macroeconómico de los países en sus respectivas áreas de influencia, perciben aquellas áreas de negocios a ñas que las empresas mexicanas pueden acceder con ventajas y analizan las tendencias del mercado para diferentes sectores y productos.

También realizan una activa difusión de la oferta exportable nacional, a nivel de producto y empresa, facilitando el establecimiento de contactos con compradores de la región. No menos importante es la labor que llevan a cabo para la promoción de la imagen y las oportunidades que nuestro país ofrece a la inversión canadiense. Los exportadores mexicanos pueden recibir información y asesoría en México, a través de las direcciones de Promoción Internacional para América del Norte (EU – Canadá) y de Desarrollo Sectorial. Las consejerías están para brindar información sobre: como negociar con clientes canadienses, como promover mejor sus productos en Canadá y como participar en las ferias y exhibiciones que tienen verificativo dentro de la región, y también coordinan agendas de negocios con importadores canadienses.

CONCLUSIONES

La apertura de la economía mexicana iniciada a mediados de los años ochenta activó el sector exportador, especialmente el del sector privado manufacturero e incrementó la generación de la riqueza del país. Este hecho se vio culminado con la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá. Desde entonces, México se abre caminos importantes en América del Norte en los dominios relacionados con la mediana y alta tecnología.

Sin embargo la falta de reformas estructurales y los precios excesivos de los energéticos en este último sexenio, han restado competitividad al país induciéndolo a un estancamiento y retroceso de las exportaciones de los últimos años, provocando así que nuestros socios comerciales busquen nuevos horizontes que les ofrezcan mejores ventajas competitivas como es el caso de China en el que su economía se ha enfocado a la producción de mano de obra calificada y barata.

Otro aspecto que afecta a nuestras exportaciones, es la falta de una política de diversificación, pues el comercio exterior que se tiene tanto con Canadá dentro del TLCAN, como con otros acuerdos como el de la Unión Europea, América Latina, Asia, Africa y Oceanía, no han logrado liberarse del ciclo económico estadounidense ya que la mayoría de nuestras exportaciones e importaciones provienen de este país.

Pero a pesar de esta situación, la relación en América del Norte consiste en tres relaciones bilaterales entre tres socios del "mismo" nivel, además de un número creciente de áreas en donde existe cooperación trilateral. Tanto México como Canadá y los Estados Unidos deben continuar explorando más oportunidades para la cooperación como vecinos geográficos, amigos y socios comerciales en América del Norte.

Para Canadá, el trilateralismo no es una alternativa a sus relaciones bilaterales con sus socios en América del Norte, sino un proceso complementario, positivo y enriquecedor. Canadá está comprometido con desarrollar aún más estas relaciones y, está preparado para investigar

áreas en que puede haber nueva cooperación trilateral. Creo que una sana relación trilateral en América del Norte es algo que complementa y mejora aún más nuestras relaciones bilaterales.

Es por estas razones que tanto México como Canadá gozan de buenas relaciones no solo comerciales sino también diplomáticas y culturales desde hace 60 años. En el área de la cooperación comercial en el futuro, a través del TLCAN y otros acuerdos, se ha creado una economía regional en América del Norte basada en el intercambio comercial y se ha desarrollado una mejor integración económica. El TLCAN también ha establecido el ritmo para la liberalización comercial y ha demostrado a la comunidad internacional que los acuerdos comerciales se pueden negociar e implementar exitosamente a nivel regional para el beneficio de las personas y de los intereses que se tienen en común.

Debido a los cambios demográficos experimentados en la población canadiense, tales como el bajo índice de natalidad, envejecimiento de la población, así como el aumento de la inmigración y la diversidad étnica, han provocado una variación en la estructura y cambios en los hábitos de consumo de los canadienses, todo esto aunado a la firma del TLCAN han sido factores fundamentales en el aumento de las exportaciones mexicanas a dicho país y el interés de Quebec de acercarse cada vez más a nuestro país.

Como se mencionó en un principio, Quebec, es la provincia de todo Canadá que favorece en mayor medida a los tratados comerciales y busca una mayor integración a nivel mundial ofreciendo facilidades de inversión y de negocios.

Después de haber estudiado la provincia de Quebec a fondo, podemos observar que los costos de producción son los más bajos dentro de la zona de Norteamérica; Montreal principal centro financiero y de negocios de la provincia, cuenta con infraestructuras ultramodernas, además de que el régimen fiscal es de gran ventaja para el establecimiento de las empresas tanto canadienses como extranjeras. Otras razones que podemos citar aquí para facilitar la inversión en el mercado montreales podrían ser:

- Quebec es en la actualidad, después de Francia y los Estados Unidos, líder de la nueva economía : aeroespacial, bio-farmacéutica, en las telecomunicaciones, tecnologías de la información, multimedia, e-comercio, transporte y logística.
- Abundante mano de obra bien calificada: excelente formación, bilingüe (inglés – francés), calificada para cualquier tipo de empleo.
- Asociaciones entre empresas y universidades: estos ofrecen programas de formación adaptados a las necesidades de la industria.
- Acceso a un mercado de más de 400 millones de consumidores con el TLCAN, teniendo acceso inmediato a más de 100 millones de consumidores de centros urbanos como: Nueva York, Boston, Detroit, Filadelfia, Toronto y Washington.
- Centro financiero internacional: NASDAQ Canadá con sede en Montreal, así como otros 70 centros financieros internacionales y más de 50 grupos de capital de riesgo.
- Calidad de vida garantizada.

En Quebec existen buenas oportunidades de negocios para las empresas mexicanas que quieren exportar sus productos cualquiera que sea el sector de producción, aprovechando las ventajas competitivas como la cercanía del mercado, los gustos del consumidor, las ventajas del TLCAN, los productos de calidad y los precios competitivos.

Hoy en día las empresas mexicanas que se dedican a la exportación presentan problemas de competitividad sus productos, lo que obedece en gran medida a la falta de capacitación y uso de nuevas tecnologías. Para remontar esta situación, la Consejería Comercial de Bancomext en Montreal y otras asociaciones han venido instrumentando una serie de programas de apoyo que incluyen la asistencia técnica, capacitación y promoción de negocios, contribuyendo a desarrollar nuevos exportadores y lograr asociaciones de ventas con compañías extranjeras, que a su vez enriquecen la información sobre técnicas de producción y tendencias de la moda, permitiendo a las empresas mexicanas mantener una presencia competitiva en el mercado canadiense.

Bibliografía

1. **BRITTON** John N.H.; *Conclusion: Canada's Emerging Economic Geography*. In *Canada and the global Economy: "The Geography of structural and Technological Change"*; Ed. John N.H. Britton; Montreal and Kingston: Mc Gill-Queen's University Press; Canada; 1996; p.451.
2. **CASTAINGS TEILLERY** Juan; *Los Sistemas Comerciales y Monetarios en la Triada Excluyente. Un Punto de Vista Latinoamericano*; Ed.Plaza Valdes/Universidad Autónoma Metropolitana; México; 2000; p. 230.
3. **CHAIGNEAU** Pascal, *Dictionnaire des Relations Internationales*, Economica, Paris, 1988; p.470.
4. **FRANCES** Abele; *Understanding what happened here: The Political Economy of Indigenas Peoples. In Understanding Canada: Building on the New Canadian political Economy*, Ed. Wallace Clement; Montreal-Kingston; Mc Gill-Queen's University Press; Canada; 1997; p.357.
5. **FRANKEL** Jeffrey A.; *Regional Trading Blocs in the World Economic System*; Institute for International Economics; Washington, D.C.; October; 1997; p.270.
6. **IBARRA** Guillermo, **RUELAS** Ana Luz; *México y Canadá en la Globalización. Fronteras Tensionadas en América del Norte*; Ed.Miguel Angel Porrúa; México, 2000; p.466.
7. **LOPEZ VILLAFAÑE** Víctor, **USCANGA** Carlos; *México Frente a las Grandes Regiones del Mundo*; Ed. Siglo XXI; México; 2000; p.222.
8. **MENDEZ** J.Silvestre; *Problemas Económicos de México*; Ed.McGraw-Hill; México; 1994; p.379.
9. **OCED**; *Etudes Economiques de l'OCED: Mexique*; Editions de l'OCED; Paris; 2000; p.188.

10. **OROZCO ALVARADO** Javier, etal; *Estrategias Regionales y Nacionales Frente a la Integración Económica Mundial*; Ed. Juan Pablos / Colegio de Jalisco; México; 1996; p.147.
11. **PASCHOAL ROSSETTI** José; *Introducción a la Economía*; Ed. Harla; Sao Paulo; 1985; p.585.
12. **PASTOR** Robert A., *Integration with Mexico. Options for U.S. Policy*; The twentieth Century Fund Press; NY; 1993; p.115.
13. **POITRAS** Guy; *Inventing North América. Canada, Mexico and united States*; Ed. Lynne Rienner Publishers Inc; USA; 2000; p.180.

❖ OTRAS FUENTES

1. **Cortéz Gómez** Rafael J.; "Como aprovechar el TLCAN con Canadá"; *Negocios Internacionales Bancomext*; Bancomext; febrero 2004; p. 64.
2. Documento por la Dirección de Promoción de Mercados para Norteamérica; "El mercado de artículos para regalo y decoración en el Sureste de Estados Unidos "; *Negocios Internacionales Bancomext*; Número 78; julio 1998; p.48.
3. **DUCLOS** Jean-Yves, **FACAL** Joseph, **GODBOUT** Clément, **Lacroix** Robert, **ROYER** Raymond; "Stratégie pour une société plus prospère"; La Presse; Montréal; sábado 21 de febrero 2004.
4. **Mendoza Nuñez** César; " Canadá Tierra de Oportunidades"; *Negocios Internacionales Bancomext*, Bancomext; septiembre 2003; p. 64.
5. **Millot** Catherine, **Hannelais** George; "Clave de una exportación exitosa"; *Revista Catálogo del regalo*; grupo salpro; 2004; p.136.

6. Negocios Internacionales Bancomext; *"las velas decorativas en auge por sus signos emotivos"*; Consejería Comercial en Atlanta; Bancomext; octubre 2000, p.16.
7. Negocios Internacionales Bancomext; *"El mercado de artículos de regalo y decoración en los Estados Unidos"*; Documento elaborado por la Dirección de Promoción de Mercados para Norteamérica; Bancomext; número 78; julio 1998; p. 47.
8. **Santamaría Casas** Oscar; *" Como hacer negocios en Montreal"*; Negocios Internacionales Bancomext; Bancomext; octubre 2003; p.22.
9. www.bancomext.com
10. www.cec.org
11. www.demarrez-entreprise.info.gouv.qc.ca/fr
12. www.economia.gob.mx
13. www.inegi.gob.mx
14. www.mic.gouv.qc.ca/commerce
15. www.nafta.net/global/
16. www.nafta-sec-alena.org
17. www.oecd.org
18. www.reseau_amerique_latine.fr
19. www.secofi-snci.gob.mx
20. www.ser.gob.mx
13. www.stat.gouv.qc.ca