

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
Facultad de Ciencias Políticas y Sociales

LAS RELACIONES COMERCIALES DE MÉXICO Y CANADÁ DESPÚES
DE LA FIRMA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA
DEL NORTE

Mónica Méndez Berumen
Presenta la tesina para obtener el Título
de Licenciada en Relaciones
Internacionales
Asesora: María de los Ángeles Márquez
Calderón



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.

Agradezco a aquellos que hicieron posible alcanzar esta meta tan importante en mi vida, que siempre han tenido confianza en mí y que con su apoyo me han dado el ímpetu necesario para seguir adelante.

INDICE

	Pág.
Introducción	1
1. Antecedentes de la relación México – Canadá	4
1.1. Política económica de Canadá	5
1.2. Política económica de México	11
2. Objetivos de la firma del TLCAN	17
2.1. Los objetivos de México en la firma del tratado	24
2.2. Los objetivos de Canadá en la firma del tratado	26
3. Relación México – Canadá después del TLCAN	28
Conclusiones	39
Bibliografía	43

INTRODUCCIÓN

La presente investigación es un intento de ayudar a entender la relación entre México y Canadá a partir de la firma del TLCAN, y de como ha influido el tratado para aumentar el comercio entre ambos países. De ahí que si bien, el acuerdo compromete a los tres países: Estados Unidos, Canadá y México, la presente investigación solo se abocará al estudio de la relación comercial entre los dos últimos y de como ésta se ha visto determinada por la vinculación de ambas economías con el primero.

El periodo que se abarca en la investigación es de los primeros 10 años del tratado en los cuales se ha dado la mayor parte de la desgravación arancelaria, faltando sólo un plazo para terminarla.

Dado que la vecindad compartida con Estados Unidos ha sido una constante en el desarrollo de la relación bilateral entre Canadá y México, considero que esto constituye uno de los factores explicativos más importantes tanto del desconocimiento tradicional entre ambos, como el de su reciente acercamiento. Conocer el papel que juega Estados Unidos en las relaciones comerciales entre ambos países nos permitirá ver que tanto ha influido este país en dicha relación o que tanto ha determinado los resultados de intercambio económico entre México y Canadá. Cabe destacar que la vecindad con Estados Unidos, es de alta prioridad para cada uno de ellos, por lo que nos servirá de parámetro para conocer como ha cambiado esta relación a lo largo de la vigencia del Tratado, como sucedió durante los gobiernos de Carlos Salinas de Gortari y Brian Mulroney.

Se puede decir que la relación México – Canadá siempre se ha visto afectada por el desconocimiento y la indiferencia entre ambos países, ya que tanto uno como el otro tenían sus propias prioridades en cuanto a comercio exterior: a Canadá le preocupaba mantener su relación con Europa y principalmente con Inglaterra y en el continente americano su atención se centraba en Estados Unidos y, por su parte, México centraba en su relación con Estados Unidos y con América Latina, pero a pesar de todo siempre han existido intereses mutuos por establecer y/o ampliar los intercambios comerciales.

En efecto, Canadá siempre tuvo intenciones de abrir su horizonte hacia América Latina, sobre todo en los setenta, en la era de Trudeau con la Tercera Opción, donde se buscaban socios que sirvieran como contrapeso de los Estados Unidos; sin embargo, no fue sino hasta la década de los ochenta que las relaciones se intensificaron. Por su parte México a finales de los setenta estaba terminando su etapa dentro del modelo de sustitución de importaciones e introduciéndose a principios de los ochenta a la de la apertura comercial, donde buscaba asegurar el acceso más abierto y seguro al mercado canadiense y estimular el aumento del flujo de capitales externos.

Para lograr los objetivos de la presente investigación, en el primer capítulo, se describirán los antecedentes de las relaciones comerciales entre México y Canadá, lo que nos permitirá entender el contexto en el que se da la negociación del TLCAN. En este sentido, se describirán los intereses particulares y externos que llevaron a ambos países a la firma de este tratado y el por qué aunque se ha generado un crecimiento significativo en las relaciones comerciales, no se ha logrado explotar todo el potencial comercial latente entre México y Canadá.

En el segundo capítulo se habla tanto de los objetivos del tratado en sí, como de los objetivos de Canadá y México para llegar a la firma del mismo. Se realiza un breve esbozo de las reacciones en los tres países a la firma del tratado; de cómo se dividieron las negociaciones y de lo que buscaba cada una de las partes, por ejemplo, Canadá y México no querían que Estados Unidos disfrutará de beneficios con ambos por separado y que entre ellos no tuvieran beneficios el uno con el otro.

Podemos decir que el objetivo principal de los tres países, era reglamentar su comercio de bienes y servicios, así como las inversiones y los derechos de propiedad intelectual y eliminar las barreras al comercio. Así, Canadá pretendía mantener lo logrado en el Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos (ALC, firmado en 1988 entre Estados Unidos y Canadá) y mejorar algunos temas del mismo. Los objetivos principales de México con el TLCAN eran asegurar un acceso más abierto a Estados Unidos, estimular el flujo de capital y eliminar la amenaza del proteccionismo estadounidense, aumentar las

exportaciones no petroleras y, por su parte, Estados Unidos buscaba institucionalizar la política de privatización y desregulación de México, así como ampliar algunos puntos del ALC que no eran suficientes para él.

El capítulo tres se aboca al análisis de la relación México y Canadá después del TLCAN, se describe como ha evolucionado la relación comercial entre ambos países y como se produjeron cambios en la política exterior que permitieron registrar un aumento en el comercio entre ambos países. Aunque en la región el comercio en su mayor parte es entre Canadá-Estados Unidos y México-Estados Unidos, el comercio entre Canadá y México ha tenido un aumento significativo, se han abierto nuevas oportunidades para la exportación de productos mexicanos y para el ingreso de la Inversión Extranjera Directa a nuestro país. Si bien es cierto que el aumento del comercio es uno de los puntos más significativos a partir de la firma del TLCAN también lo es, el ambiente de confianza que se hizo evidente en la región favoreciendo las inversiones, la producción y las relaciones empresariales, aunque hay que reconocer que aun falta mucho por aprovechar en esta relación.

En suma, existen diversos factores y acciones que han llevado a cabo ambos países que han favorecido la relación bilateral: la apertura de la política exterior de México, su entrada al GATT, la OCDE y la APEC; la decisión de Canadá de entrar a la Organización de los Estados Americanos (OEA) y de jugar un papel activo en el proceso de cooperación hemisférica; así como acciones conjuntas como el que ambos considerarán como prioridad dentro de su política exterior al otro país.

1. Antecedentes de la relación México – Canadá

Las relaciones entre México y Canadá se han caracterizado por la indiferencia y el desconocimiento mutuo, resultado de su ubicación geográfica, su modelo económico e historia y si le agregamos a ello la cercanía con Estados Unidos podemos entender porque Canadá buscó una relación más estrecha con Europa y, por otra parte, México haya mantenido por lo general su relación con América Latina.

En cuanto a las relaciones comerciales entre México y Canadá podemos decir que una de las causas por las cuales no se puede hablar de un verdadero intercambio comercial es debido a la vecindad con Estados Unidos, con el que ambos países comparten una extensa frontera, y mantienen una relación que es de alta prioridad en la política exterior de ambos países. En realidad como señala Michael Hart: “es precisamente debido a la histórica ausencia de nexos comerciales y de inversión, y a lo endeble de los lazos institucionales en materia comercial –aunados al escaso interés que despertaba en Canadá una economía protegida y una industria poco competitiva como la mexicana-, a lo que puede atribuirse el escaso nivel de comercio”.¹

Es por esto, que se podría hablar de un comienzo de las relaciones comerciales entre ambos países durante el gobierno del Presidente Carlos Salinas de Gortari y el Primer Ministro Brian Mulroney a partir de finales de la década de los ochenta.

Sin embargo, cabe señalar que han existido algunas similitudes en la política económica de ambos países como por ejemplo, durante el periodo inmediato a la Segunda Guerra Mundial en donde tanto en México como en Canadá surgió el fordismo, apuntalando una generación de crecimiento económico y una prosperidad relativa con semejanzas estructurales en ambos países, como pueden ser las políticas de sustitución de importaciones, las estrategias de exportación basadas en materias primas y la permeabilidad al capital multinacional.

¹ Ma. Teresa Gutiérrez Haces, *Canadá en Transición*, p. 394.

En este sentido, es necesario hacer una breve descripción, a partir de este periodo, de las características de las políticas económicas de ambos países y de sus primeras relaciones y como se han desarrollado hasta la actualidad.

1.1. Política Económica de Canadá

En el caso de Canadá, desde que inició su vida independiente, si bien buscó aprovechar la cercanía con Estados Unidos para obtener privilegios en el mercado estadounidense, no lo logró debido a su actitud proteccionista ya que se rehusaba a dar los mismos privilegios a Estados Unidos; que a su vez también hizo lo mismo. De esta forma, ambos países aumentaron cada vez más los aranceles mermando con ello el comercio natural entre ambos.

No fue sino hasta la década de los treinta cuando la política comercial de Estados Unidos disminuyó las barreras al comercio y protegió a sus empresas de prácticas desleales y del aumento de las importaciones. Estados Unidos se perfilaba como el más importante punto de importación y de capital de inversión para Canadá.

En 1941 con una Europa devastada por la guerra, Canadá buscó nuevos mercados, por lo que envió una misión comercial a América Latina, en la cual se firmaron acuerdos comerciales con Chile, Argentina, Brasil, Uruguay y Ecuador.

“En 1946, el Ministro de Comercio de Canadá, James Mackinnon, empezó una ambiciosa misión comercial en América Latina, cuya finalidad era aumentar las exportaciones canadienses a la región. Se esperaba que el primer acuerdo firmado entre Canadá y México, que iniciará con el status recíproco de nación más favorecida y redujera aranceles, que multiplicaría por 20 las exportaciones canadienses a ese país en corto plazo.”²

Sin embargo, a partir de 1947 Canadá se enfocó a Europa por sus semejanzas económicas, políticas y culturales y se alejó de América Latina por el totalitarismo de algunos estados latinoamericanos y la ignorancia que se tenía de la región.

² James Rochlin, Descubriendo las Américas: la evolución de la política exterior canadiense hacia América Latina, p. 46.

No fue sino a partir de la era de Trudeau que se reactivó el comercio con la región, desde el comienzo de su régimen consideró que América Latina requería mayor atención pues representaba un poder internacional en ascenso. En 1968 dio principio la nueva política latinoamericana de Ottawa. Canadá buscaba nuevos socios internacionales que fungieran como contrapeso económico y político de los Estados Unidos, por lo que América Latina podría convertirse en uno de estos contrapesos, con lo cual se quería proteger la independencia y la soberanía canadienses.

A principios de 1968 Canadá envió una misión ministerial a América Latina, la cual incluía visitas a Chile, Argentina, Venezuela, Colombia, Perú, Brasil, Costa Rica, Guatemala y México. Uno de los temas más importantes que se trataron fue el anuncio del establecimiento de una comisión conjunta México – Canadá que tocaría asuntos políticos, económicos y culturales. La comisión se reuniría en 1969 y después por lo menos cada dos años. En este mismo año se establecieron las Reuniones Ministeriales para estrechar los vínculos entre ambos países y mantener el contacto de alto nivel, y en 1975 se establecieron las Reuniones Interparlamentarias, para que los legisladores mexicanos y canadienses se mantuvieran en contacto.

El objetivo principal de la política exterior canadiense, era el crecimiento económico, el cual se lograría con la diversificación del comercio entre América Latina y los países industrializados. Se esperaba que la inversión canadiense en la región, así como un mayor comercio, aumentarían la capacidad canadiense de abrir su economía al mundo.

En el marco de esta nueva política canadiense hacia América Latina, el Secretario de Estado de Asuntos Exteriores, Mitchell Sharp escribió un artículo en donde describía las tres opciones de Canadá en ese momento. La primera, era seguir la misma relación con Estados Unidos; la segunda, buscar la integración con Estados Unidos y; la tercera opción, reducir su vulnerabilidad ante Estados Unidos y dirigir a otras potencias su actividad económica. Esta última opción fue la elegida por el gobierno de Trudeau.

Antes de anunciar su opción en 1972, Trudeau se comprometió a dar menos importancia a Estados Unidos, a fortalecer la soberanía canadiense y a poner más atención en América Latina a la cual veía como una "creciente fuerza en el mundo"...Ottawa estableció qué países eran más importantes para Canadá. En primer lugar, se encontraban México, Brasil, Argentina y Venezuela (por razones políticas, geográficas y económicas México era especialmente importante) y, en segundo lugar, estaban Colombia, Perú y América Central, que eran el centro de la ayuda bilateral canadiense.

Un año decisivo en la política exterior canadiense hacia América Latina fue 1972, ya que se realizaron importantes acciones que buscaban mejorar el trato con la región, como establecer 14 puestos diplomáticos. El 2 de febrero fue aprobado su status de observador permanente en la OEA, e ingresó al Banco Interamericano de Desarrollo. En el aspecto económico y comercial cabe destacar, que aunque las exportaciones aumentaron de 396 millones de dólares en 1968 a 613 millones en 1972,³ había un problema para aumentar el intercambio canadiense, ya que los productos latinoamericanos eran en su mayoría bienes manufacturados en lugar de materias primas, lo que representaba competencia para los bienes canadienses. Sin embargo, para 1974 las exportaciones canadienses hacia América Latina aumentaron 83% en relación con 1973, mientras que las importaciones se incrementaron 105%;⁴.

Durante 1976, Trudeau realizó visitas oficiales a México, Venezuela y Cuba, ya que estos países representaban aproximadamente el 50% de las exportaciones de Canadá a América Latina y alrededor del 80% de las importaciones latinoamericanas de Canadá.⁵

Cabe señalar que antes del boom petrolero de México en la década de los setenta, el comercio entre México y Canadá se mantenía estancado, lo que propició un mayor intercambio con Estados Unidos. Así pues, en 1975, las exportaciones mexicanas a Estados Unidos eran del orden de 1,700 millones de dólares, y las exportaciones estadounidenses a México eran de 5,100 millones. Para 1980, México exportó a Estados Unidos 10 mil millones, y Estados Unidos exportó a México 15,100 millones,

³ Ibid., p. 128.

⁴ Ibid., p. 139.

⁵ Ibid., p. 146.

posicionándose éste como el tercer socio comercial, después de Canadá y Japón, aunque las exportaciones eran en su mayoría petroleras.

Entre 1974 y 1979, Canadá expandió su comercio dentro de un orden mundial caracterizado por la decadencia del poder de los Estados Unidos, resultado del desastre de la guerra con Vietnam, la caída del régimen de Nixon y el surgimiento de la triada Europa-Japón-OPEP.

En este contexto, durante los últimos años de la década de los setenta las relaciones de Canadá con América Latina dieron fortaleza a la zona. Las bases que se establecieron en este periodo fueron esenciales para la expansión de los intereses canadienses en la región durante los años ochenta, intereses que se ampliarían más, como resultado del papel de Canadá en los conflictos centroamericanos y en la crisis de la deuda latinoamericana.

En 1979 empezó una nueva etapa, con grandes cambios en el contexto internacional e interno. En el internacional, Ronald Reagan fue electo presidente de los Estados Unidos con el propósito de reafirmar la hegemonía estadounidense; este gobierno llevó a cabo una política exterior intervencionista y unilateral. En América Latina de 1980 a 1984 se generaron cambios profundos por las tensiones revolucionarias, la acumulación de deudas, el nacionalismo y la búsqueda de estructuras democráticas. En 1982 con el anuncio de que México no podía pagar el capital ni los intereses de su deuda acumulada, se inició la crisis por la deuda. Aunado a esto, las consecuencias devastadoras del conflicto de las Malvinas complicaron las presiones revolucionarias.

En lo interno, el gobierno de Pierre Trudeau se interrumpió, de mayo de 1979 a febrero de 1980, por el gobierno de Joe Clark de corte conservador progresivo. No obstante, con el regreso de Trudeau en 1980 se fortaleció el nacionalismo y el bilateralismo. Una manifestación de dicho resurgimiento fue la creación de la National Energy Policy (NEP) y el fortalecimiento del papel de la Foreign Investment Review Agency (FIRA). Con esto se buscaba aumentar la participación canadiense en el sector energético y obtener un mayor control de los flujos de capital extranjero, en especial del estadounidense. Sin embargo,

en 1985 Mulroney sustituyó la FIRA por Investment Canadá, facilitando así la inversión nacional e internacional.

Con la creación de la NEP y FIRA se buscaba dar nuevamente fuerza a la "tercera opción". Canadá se esforzó por mantener su relación con las potencias mundiales para compensar su alejamiento de los Estados Unidos. Con la segunda crisis petrolera de la OPEP a finales de los setenta, México y Venezuela cobraron importancia como socios comerciales para Canadá. Pero una vez más, la relación con Latinoamérica se vio afectada por la crisis de América Central y la crisis de la deuda; quedando en evidencia la interdependencia entre América Latina y Canadá, respecto del crecimiento económico, la seguridad, y la conservación del entorno natural.

"La crisis de la deuda tuvo muchas implicaciones para Canadá y América Latina. Del lado canadiense, se estima que entre 1981 y 1983 Canadá sufrió una reducción de 1 000 millones de dólares en sus exportaciones a Argentina, Brasil, México y Venezuela, lo que ocasionó en una pérdida de aproximadamente 350,000 empleos. Durante este periodo, las exportaciones de Canadá a Brasil disminuyeron 12%, las destinadas a México 50% y las dirigidas a Argentina 55%."⁶

En el informe del parlamento canadiense sobre América Latina se demuestra que de 1975 a 1980 las importaciones y exportaciones de Canadá a la región aumentaron 10 veces, y generaron aproximadamente 150,000 empleos que dependían de las ventas a la región. En efecto, el 40% de las exportaciones canadienses a América Latina correspondían a productos totalmente manufacturados, en comparación con el 10% de las exportaciones a la Comunidad Europea o a Japón. No obstante, el gobierno canadiense sabía que se requerían más esfuerzos para aprovechar las oportunidades ya que su comercio con América Latina representaba casi el 5% de su total mundial.

De esta forma, entre 1980 y 1984, México se convirtió en el mayor interés de la relación bilateral de Canadá en América Latina, al ser considerado como: destino principal de las

⁶ Ibid. p.201.

exportaciones e inversiones canadienses, el abastecedor de petróleo y una potencia media de presencia mundial con intereses hemisféricos muy similares a los de Canadá.

El petróleo mexicano fue un factor coyuntural para Canadá sobretodo después del segundo aumento de precios de la OPEP en 1979. Canadá acordó comprar a México 100,000 barriles de petróleo al día, durante 10 años, mediante Petro-Canadá y PEMEX. Pero el tratado no se llevó a cabo porque precisamente en ese año, Trudeau dejó el poder y subió Joe Clark quien consideró que dicho tratado se oponía la ideología de Petro-Canadá. Aunque en 1980 Trudeau retornó al poder, México no estaba dispuesto a comprometer la misma cantidad, así que Canadá tuvo que conformarse con la mitad.

Cuando los liberales regresaron al poder en 1980, México se convirtió en la prioridad de Canadá en América Latina, y Canadá se ubicó dentro de los cinco países más importantes para México (los otros eran Brasil, Suecia, Japón y España). "En 1980, las exportaciones canadienses a México aumentaron 104% y se elevaron otro 98% en 1981. No obstante, cuando explotó la crisis de la deuda en 1982, la economía mexicana se derrumbó y las exportaciones canadienses disminuyeron 37.5%."⁷

Con la visita de Trudeau a México en 1982 se sentaron las bases políticas comunes sobre el derecho marítimo, la iniciativa de la Cuenca del Caribe, el diálogo Norte-Sur, y su posición en torno a la crisis de América Latina.

En 1984 con la elección de Brian Mulroney como Primer Ministro, Canadá adoptó la agenda neoconservadora de Estados Unidos, el Partido Conservador Progresivo apoyó el proceso de armonización entre las políticas de Canadá y los Estados Unidos. Con el gobierno de Mulroney el nacionalismo económico y la diversificación de los intereses económicos exteriores de la Tercera opción de Trudeau llegaban a su fin, abriendo paso a las políticas de continentalismo y armonía con el país vecino.

El Primer Ministro se concentró en integrar la economía de Canadá con la de Estados Unidos y favorecer una mayor dependencia del sector privado y de la inversión extranjera.

⁷ Ibid. p. 207

Canadá estaba preocupada por el proteccionismo estadounidense, ya que con el desarrollo de zonas comerciales en Europa y Japón, necesitaba que la Unión Americana le garantizara el acceso a su mercado.

La Comisión Real MacDonald propuso en 1985, como alternativa para asegurar un crecimiento sostenido y reforzar el empleo, el libre comercio con Estados Unidos, lo cual permitiría recuperarse de la crisis petrolera de la década de los setenta. A partir de entonces el libre comercio se convirtió en un punto importante dentro de la agenda nacional, así como la producción globalizada y el nuevo poder de las corporaciones transnacionales (CTN), en donde los tratados de libre comercio se ajustaban a las necesidades de estas corporaciones.

“El volumen de las exportaciones canadienses a los países latinoamericanos más grandes decreció aproximadamente de 3,000 millones en 1981 a menos de 2,000 millones en 1990, con una disminución de 2,020 millones en 1984 a 1,900 millones en 1988. Las importaciones canadienses de la región descendieron de 4,300 millones de dólares en 1981 a 3,900 millones de dólares en 1990, con una caída desde 3,800 millones de dólares en 1984 a 3,600 millones en 1988”⁸

1.2. Política Económica de México

México por su parte, en el periodo de 1940 a 1970, tuvo un crecimiento económico rápido en ocasiones superior al de los países industrializados. Este crecimiento se dio con el modelo de sustitución de importaciones, el cual surgió en el periodo de entreguerras y se consolidó durante la Segunda Guerra Mundial.

Durante este periodo la política comercial tenía como prioridad la industrialización del país, para lo cual utilizaba el permiso previo de importación, el cual surgió en 1947 bajo el nombre de “Sistema de licencias de importación” y se desarrolló con el Reglamento de permisos de importación de 1956. En sus inicios los permisos se otorgaban únicamente a bienes que no producía el país o si la producción era insuficiente, pero a través del tiempo

⁸ Ibid., p. 244.

se empezó a incrementar el número de bienes con estos permisos al grado que para mediados de la década de los setenta el 100% del total de las importaciones estaba controlada por los permisos de importación, este uso excesivo de los permisos de importación para proteger la industria nacional desembocó en una enorme dependencia del sector externo, la cual marcó el camino del fin de la política de sustitución de importaciones, llegando a su fin a principios de los ochenta.

La política de México después de la Segunda Guerra Mundial a la fecha se puede clasificar en 2 etapas: la de sustitución de importaciones y la de apertura comercial. Dentro del modelo de sustitución de importaciones México aumentó la fabricación de manufacturas ligeras necesarias para el mercado interno y para exportar a Estados Unidos, quién se concentró en la producción de armamento, disminuyendo la producción de bienes de consumo. Esto estimuló la economía de México por más de 20 años, pero poco a poco la sustitución se transformó en el cambio de importaciones de manufacturas finales por importaciones más caras como los bienes intermedios y de capital, siendo incapaz de conseguir las divisas necesarias mediante la exportación.

En la década de los cincuenta, con el fracaso de la Organización Internacional de Comercio, algunos países latinoamericanos y México, decidieron no ingresar al GATT. México se volvió hacia dentro y aplicó el modelo de sustitución de importaciones. Su etapa final se ubica entre 1970 y 1982. En este periodo se establecieron políticas para continuar con la sustitución de importaciones, pero sin éxito ya que la incursión de México al modelo neoliberal se hizo evidente en la década de los ochenta. Cabe señalar que en este momento resultaba mínimo el intercambio con Canadá.

En la década de los 70 el presidente de México, Luis Echeverría y el Primer Ministro de Canadá Pierre Trudeau iniciaron un periodo de acercamiento entre ambos países aunque siempre con altas y bajas, debido a que cada uno tenía sus prioridades: Canadá mantener su relación con Estados Unidos, Gran Bretaña y Europa; y México mantener su relación con Estados Unidos y América Latina.

A principios de esta década, entre Canadá y México los intereses comunes eran pocos, sobre todo en lo económico. México buscaba la unión con América Latina y Canadá sólo representaba una opción más para diversificar su relaciones. Mientras que para Canadá México era uno más de los países de América Latina con los cuales le interesaba tener un acercamiento económico.

Como ya lo señalamos, al final de la década de los setenta México, mantuvo una estrategia expansionista para mantener el modelo de sustitución de importaciones que consistía en la explotación intensiva de los pozos petroleros del Sureste. Esta política se financió por medio del endeudamiento con el exterior y con el crecimiento acelerado del gasto público. Entre 1978 y 1981 se dio un crecimiento económico intenso, el petróleo crudo se convirtió en el principal producto de exportación, pasó de 0.8 por ciento del total de las exportaciones en 1974 al 71.3 por ciento en 1981.⁹ Pero para 1982 la estrategia petrolera se derrumbó, y el gobierno aplicó en 1983 un programa de ajuste con el objetivo de reiniciar el crecimiento económico con bases más estables.

La crisis económica mexicana de 1982 marcó el fin del modelo sustitutivo y generó las condiciones para otro cuyos rasgos principales fueron la redefinición del papel del Estado en la economía, la desregulación económica, la privatización de empresas públicas, la liberalización del comercio exterior y la apertura a la inversión extranjera. Con estas medidas se indujo un cambio estructural con el objetivo, entre otros primordiales, de modificar la manera en que la industria mexicana se inserta en el sistema mundial de manufactura.

Con la apertura comercial de 1982, se inició la flexibilización de la política de inversión extranjera, y la apertura acelerada y unilateral de la economía; mientras, los países industrializados fortalecían el proteccionismo contra la competencia internacional. Canadá dejaba atrás la política de la "Tercera Opción" para enfocarse en su relación con Estados Unidos y a las ideas de la continentalización.

⁹ Arturo Guillén, *México hacia el siglo XXI Crisis y modelo económico alternativo* p. 31

En el periodo comprendido de 1983 a 1987 las grandes empresas orientaron su actividad a la exportación por la contracción del mercado interno y la subvaluación del peso; las exportaciones no petroleras crecieron 18.1% ¹⁰, las empresas extranjeras sobresalieron en la exportación de resinas sintéticas, plásticos, automóviles y camiones, autopartes, equipo electrónico y fibras artificiales. Durante este periodo se construyó el camino para que México fuera una economía abierta y orientada al exterior, dejando el camino preparado para que Salinas de Gortari trabajará sobre lo que sería su principal objetivo: tener una economía abierta al exterior.

A principios de los ochenta la deuda externa y el evidente agotamiento del modelo de sustitución de importaciones llevaron a México a la reformulación de su política comercial. Su objetivo era lograr una mayor presencia de los productos mexicanos en los mercados internacionales e impulsar una base industrial más eficiente. Entre 1983 y 1985 se liberaron los permisos de importación, se pasó de 4,400 fracciones controladas a 800, durante 1986 se continuó con la reducción arancelaria. Dicha liberalización sirvió como base para la adhesión al GATT.

Para julio de ese mismo año México firmó el protocolo de adhesión al GATT en el cual se comprometía a reducir las fracciones controladas a 375; de esta manera México se fue preparando el camino para futuros acuerdos de libre comercio y para el mismo TLCAN.

Dentro del protocolo de adhesión se incluyeron tres párrafos operativos, los cuales se refieren a la soberanía de México para aplicar el Programa Nacional de Desarrollo y los programas regionales y sectoriales, para conservar sus recursos naturales y sustituir de manera gradual los permisos por aranceles en el sector agrícola.

A finales de los ochenta y principios de los noventa México estableció como prioritaria la relación con Canadá por las oportunidades que ofrecía y por la vecindad compartida con Estados Unidos, por lo que en el Plan Nacional de Desarrollo se planteó como objetivos, fortalecer los lazos culturales y científicos; así como aumentar el intercambio comercial con Canadá. Su estrategia económica fue la modernización del país, para lo cual se

¹⁰Ibid., p. 47

necesitaba abrir la economía al exterior y dirigir la producción hacia el mercado mundial confiando en el capital trasnacional y nacional.

“En 1988 las exportaciones mexicanas a Canadá ascendieron a 1,063 millones de dólares y las importaciones a 396 millones. Esto permitió que la balanza comercial mostrara un importante superávit a favor de México. Además de los logros comerciales, la inversión canadiense acumulada sumó 491 millones de dólares en 1991, lo que representó el 1.4 % del total de la inversión extranjera en México”.¹¹ Al final de la década de los ochenta y principio de los noventa se dió un acercamiento entre ambos gobiernos mediante un número elevado de encuentros entre ellos.

Tenemos como ejemplo la VI Reunión del Comité Ministerial, a la que asistió el Ministro de Relaciones Exteriores, Joe Clark en 1986 donde se trataron asuntos de agricultura, energía, comercio bilateral, turismo, asuntos políticos y económicos internacionales. Un año después, en 1987, el Ministro de Energía canadiense Marcel Mass se reunió en México con el Presidente Miguel De la Madrid, Mass mostró su interés por aumentar la cooperación energética entre ambos países. La II Reunión del Comité de Cooperación Comercial México-Canadá se llevó a cabo en 1988.

La VII Reunión Ministerial México – Canadá se realizó en Ottawa en 1990. Durante este mismo año el Primer Ministro Brian Mulroney visitó nuestro país. En este encuentro el Presidente Salinas y el Primer Ministro Mulroney crearon la Comisión Ministerial Conjunta con el fin de intensificar los intercambios económicos y políticos de ambos países.

En abril de 1990, el Presidente de México, Carlos Salinas de Gortari realizó una gira de trabajo por Canadá, su objetivo principal fue tratar asuntos relacionados con la posibilidad de negociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Durante 1991 se dieron varios encuentros, entre ellos la III Reunión de trabajo de negociaciones del TLC con los ministros de comercio de México, Estados Unidos y Canadá;

¹¹ Gutiérrez Haces, op.cit., p. 415.

poco después tuvo lugar la VIII Reunión Ministerial México – Canadá encabezada por los ministros de relaciones exteriores de ambos países.

Un año después se convocó la V Reunión Ministerial sobre las negociaciones del TLCAN en Montreal, Canadá y en 1993 tuvo lugar la IX Reunión de la Comisión Ministerial México-Canadá en la Ciudad de Ottawa.

A principios de 1994 Jean Chrétien, Primer Ministro de Canadá visitó México, y se reunió con Salinas de Gortari. Ambos mandatarios trataron temas de la agenda bilateral y enfatizaron la importancia de fortalecer las relaciones binacionales y analizaron la posibilidad de que otros países tuvieran acceso al TLCAN.

La política exterior mexicana, al igual que la canadiense, se centró en su relación con Estados Unidos, esto como resultado de la prioridad económica que le dio Salinas de Gortari, y de los intentos por diversificar sus relaciones comerciales con Japón y Europa. La prosperidad sostenida como objetivo de política exterior del régimen de Mulroney, se basó en el mantenimiento del libre comercio, lo cual coincide con el interés mexicano de garantizar un mejor acceso al mercado de Estados Unidos, mediante negociaciones internacionales.

“No sólo en Canadá, sino también en México, se vivió una “luna de miel” entre los gobiernos de estos países y el gobierno de Estados Unidos. Las excelentes relaciones personales que Brian Mulroney estableció con Ronald Reagan primero , luego con George Bush, serían más tarde seguidas por las relaciones cordiales que el presidente Bush mantuvo con Carlos Salinas de Gortari”.¹²

A principio de los años noventa la recesión internacional en Estados Unidos y su generalización a Europa Occidental y Japón, ocasionó un acelerado deterioro de los términos de intercambio de los productos primarios, incluido el petróleo, provocando con esto la pérdida del dinamismo de las exportaciones mexicanas.

¹² Ibid., p. 377.

El grado de apertura de la economía mexicana (comercio total como proporción del PIB) pasó del 18% en 1981 a 31.7% en 1991. Este brinco espectacular en la apertura externa reflejó tanto el mayor peso relativo del sector exportador en la economía nacional pero, sobre todo, la mayor dependencia de las importaciones. Así mientras que la relación de las exportaciones totales respecto del PIB se incrementó del 8.4% en 1981 al 10.7% en 1994, la proporción de las importaciones respecto al mismo PIB se disparó en el mismo periodo del 9.6% al 21.0% en 1994.¹³

Dentro de la historia de los 2 países podemos observar que es a partir de los ochenta que se dan más intensamente las relaciones entre México y Canadá .

¹³ Guillén, Op.cit., p.p.135 y 136.

2. Objetivos de la firma del TLCAN

Durante la década de los ochenta la globalización se fue apoderando del mundo: la Unión Europea, los tigres asiáticos cobraron fuerza y fueron cerrando más su mercado, es por esto que Estados Unidos vio la necesidad de crear su propio bloque, tenía claro que su status de super potencia no era suficiente para enfrentar la globalización por lo que primero estableció el Acuerdo de Libre Comercio (ALC) con Canadá y posteriormente con México planteó la posibilidad de un tratado de libre comercio que después se extendió hacia Canadá dando como resultado el TLCAN.

Esto no fue difícil de conseguir ya que tanto Canadá como México estaban conscientes de la importancia de establecer en un tratado comercial sus políticas comerciales para así asegurarse que al pasar el tiempo con el cambio de gobierno y de partidos en el poder las relaciones entre los tres países no cambiarían y por supuesto no perdían de vista la importancia que tenía y tiene Estados Unidos para sus respectivos países.

No se puede olvidar que a Canadá le interesaba mantener las ventajas que había logrado con el ALC y un punto importante en común con México es que no querían que EUA gozara de beneficios con los dos países por separado y que éstos no tuvieran beneficios el uno con el otro (*hub and spokes*); asimismo la formación de un bloque en América era inevitable, en la era de la globalización es integración o aislamiento.

Los tres países estaban interesados en formar parte del juego, de la dinámica de la globalización por lo que los tres estuvieron de acuerdo en firmar el TLCAN; éste en un primer momento estaba planeado para que fuera un acuerdo comercial bilateral entre Estados Unidos y México pero... Canadá había enfrentado muchos problemas con la firma del ALC y no estaba dispuesto a perder lo ganado o arriesgarse a que México obtuviera más o mejores beneficios que él, así que cuando se enteró de las intenciones de México y Estados Unidos de firmar un acuerdo de libre comercio solicitó su incorporación a las negociaciones desde sus inicios, la cual como sabemos fue aceptada.

Además debemos de tomar en cuenta que con la reelección de Mulroney en 1988, Canadá estaba aceptando la continuidad del libre comercio.

En México las negociaciones contribuyeron a la atracción de un mayor flujo de capitales hacia el país, aunado a esto la disminución de la inflación y un crecimiento económico generó optimismo sobre el futuro económico de México, en realidad, no hubo una oposición real al TLCAN, ya que la mayoría del PRI, partido en el poder, garantizaba la aprobación del tratado en el senado.

A diferencia de Canadá y México, en Estados Unidos se dio una fuerte oposición, principalmente de organizaciones ecologistas y de trabajadores radicales, ya que Estados Unidos al inicio de las negociaciones existía una ligera recesión entre otras cosas por el alza de precios del petróleo y el recorte en la industria armamentista.

Las negociaciones se dividieron en cuatro grandes apartados.

I Acceso a mercados, donde se estipula que se otorgará un amplio acceso a los bienes y servicios de los países firmantes, y se establece la eliminación de restricciones y aranceles al comercio en Norteamérica.

II Reglas de origen, donde se definen los criterios para clasificar los bienes que se consideran como hechos en la región y los bienes que provienen de otras regiones que sufren una mínima transformación dentro de la región de libre comercio.

III Atracción de inversión extranjera, un acceso privilegiado a los mercados de una región y la determinación de reglas de origen que ayudan a complementar la economía de los países que integran el tratado de libre comercio son dos razones que hacen atractiva a una región para la inversión extranjera.

IV Procedimientos para la solución de controversias, necesarios para simplificar la resolución de éstas basándose en criterios equitativos y reglas claras.

El objetivo principal de los tres países era lograr un acuerdo de libre comercio de amplio alcance que estableciera la reglamentación de las inversiones, protegiera los derechos de la propiedad intelectual y eliminará los obstáculos al comercio de bienes y servicios. Conforme avanzaban las negociaciones se vio la necesidad de ajustarse a la situación específica de cada país. Por ejemplo en México se consideró prioritario el sector energía; los productos lácteos, avícolas y el sector cultural en Canadá; para Estados Unidos las industrias como el calzado, baldosas cerámicas, escobas, cultivos de tomate, cítricos y azúcar.

Podemos decir, que cada uno tenía objetivos particulares: Canadá se incorporó al tratado buscando la mejor manera para promover su competitividad frente a Estados Unidos, y porque quería mantener los frutos logrados en el ALC y mejorar la regulación referente al anti-dumping. Asimismo tenía especial interés en los sectores automotriz, cultural y de prendas de vestir.

México por su parte, buscaba que este acuerdo complementara la reforma económica necesaria para la modernización de la economía y protegiera el sector energético de la apertura de mercados. Le interesaba que el tratado se aprobara antes de las elecciones presidenciales de 1992 en Estados Unidos, ya que no querían correr el riesgo de que la iniciativa presidencial fracasara, al no ser apoyado por el nuevo presidente norteamericano.

Mientras, Estados Unidos deseaba ampliar la regulación en los servicios y los derechos de propiedad intelectual insuficientes para él en el ALC. Otro de sus objetivos era buscar un acuerdo que pudiera utilizarse como modelo para lograr otros acuerdos y equilibrar las medidas transitorias en los sectores automotriz, textil y del vestido y la producción agropecuaria especial. También buscaba institucionalizar la política de desregulación y privatización que llevó a cabo Salinas de Gortari; misma que ayudaría a disminuir el poder del Estado en América Latina para continuar los planes de ajuste estructural del Banco Mundial.

Las negociaciones se llevaron a cabo en tres niveles: los ministros de comercio, jefes de delegación y los grupos de negociación. Los jefes de delegación coordinaban a los grupos de negociación.

Durante las negociaciones se hizo evidente que era necesario ajustar el tratado a las realidades políticas de cada país, de esta forma, México aplicó restricciones limitadas al mercado energético, Canadá negoció acuerdos bilaterales especiales en los productos lácteos, el sector avícola y el cultural y Estados Unidos negoció una eliminación lenta de los aranceles de la industria del vidrio de uso doméstico, calzado, baldosas cerámicas, escobas; y cultivos agrícolas como el azúcar, cítricos y tomates.

La firma del TLCAN para México y Canadá fue el resultado de la necesidad de crear condiciones legales que les garantizara la permanencia y continuidad de las reformas económicas impuestas. Aunque con el TLCAN el papel del Estado queda en segundo plano, también reconoce que sin su fuerza coercitiva, las medidas aplicadas no se habrían llevado a cabo.

El TLCAN consta de un preámbulo y 22 capítulos, agrupados en ocho partes. Se incluyen notas aclaratorias y anexos. En el preámbulo se manifiesta la decisión de los tres gobiernos de reafirmar sus lazos de cooperación y amistad, contribuir a la expansión del comercio mundial respetando las normas del GATT, proteger la propiedad intelectual, crear un mercado más extenso y predecible, proteger los derechos laborales, crear nuevas oportunidades de empleo, promover el desarrollo sostenible y cuidar el medio ambiente.

La primera parte del TLC se titula Aspectos Generales. Consta de dos capítulos. En el Capítulo I se encuentran los objetivos, y se mencionan los principios del TLCAN, que son trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia. En el segundo capítulo se encuentran definiciones de los términos que se utilizan.

En la segunda parte se trata el comercio de bienes, en el capítulo tres se refiere al trato nacional y acceso de bienes al mercado, en donde se establece que las partes eliminarán

aranceles gradualmente, especifica los requisitos de marcado de país de origen, estableciendo normas para impedir que se use como barrera arancelaria disimulada.

El capítulo cuatro las reglas de origen, estas dictan las normas para determinar si un bien importado es un bien originario de la zona y si esta habilitado para recibir un tratamiento preferencial; asimismo estipula los métodos para calcular el valor de contenido regional de los bienes; para facilitar el flujo de bienes en la zona dentro del capítulo cinco se establece los procedimientos aduaneros, reglamentaciones uniformes acerca de la interpretación, aplicación y administración de las reglas de origen, el certificado de origen. Se establecen dos grupos de trabajo para asegurar la aplicación y administración efectivas de las disposiciones sobre devolución de aranceles aduaneros, las relativas al marcado y reglas de origen.

El capítulo seis establece las bases que rigen el comercio de los bienes energéticos y petroquímicos, es decir, carbón y gas de carbón, petróleo crudo y derivados petroleros, gas natural, uranio, electricidad, gases de petróleo, propano, butano y etanol y algunos petroquímicos primarios, etileno, propileno, butileno y butadieno.

El capítulo siete se refiere al sector agropecuario, donde se tratan las disposiciones generales que se aplican por igual a cada parte y dos conjuntos de acuerdos bilaterales sobre acceso a los mercados (un acuerdo entre Canadá y México y uno entre los Estados Unidos y México) el comercio agropecuario entre Canadá y Estados Unidos se rige por el ALC. Consta de dos secciones, la Sección A, abarca las disposiciones generales relativas a las políticas y programas internos y a los subsidios para la exportación y prevé el establecimiento de un Grupo de Trabajo sobre Subsidios Agropecuarios. La Sección B, trata de las medidas sanitarias y fitosanitarias que afectan el comercio de productos agropecuarios; fija las pautas para el desarrollo, la adopción y el cumplimiento de medidas sanitarias y fitosanitarias para la protección de la vida o la salud humana, animal o vegetal en su territorio.

El capítulo ocho se titula salvaguardias, establece que los países pueden adoptar medidas de emergencia si un incremento súbito de las importaciones causa perjuicio a la industria

nacional; detalla la administración de posprocedimientos relativos a las medidas de emergencia, conforme a los principios de transparencia.

La tercera parte, habla de las barreras técnicas al comercio y las medidas relativas a normalización. La cuarta se refiere a las compras del sector público, consta de un capítulo, en donde se incluye servicios y servicios de construcción; se divide en cuatro secciones: Sección A habla del ámbito de aplicación y trato nacional; Sección B trata de los procedimientos de licitación; Sección C de procedimientos de impugnación y la Sección D se refiere a Disposiciones Generales.

La quinta se titula inversión, servicios y asuntos relacionados, se divide en seis capítulos; en el capítulo once se establece que la inversión comprende intereses minoritarios, inversiones en cartera y propiedad real, así como inversiones cuya propiedad mayoritaria o control estén en un país del TLCAN. Estipula las reglas para el trato a las inversiones pertenecientes a inversionistas de otra Parte. también establece un mecanismo para la solución de controversias en materia de inversión que asegure, tanto trato igual entre inversionistas de las Partes de acuerdo con el principio de reciprocidad internacional, como un proceso legal ante un tribunal imparcial.

En el capítulo doce, incluye medidas que afectan la producción, distribución, comercialización, venta y entrega de un servicio, así como las relacionadas con la compra o uso de un servicio. El capítulo trece tiene por objeto asegurar que el acceso a los servicios básicos de telecomunicaciones en los tres países estará al alcance de personas y empresas de países que no sean parte del TLCAN en términos y condiciones razonables y no discriminatorios; establece obligaciones que definen las condiciones de acceso y el uso de las redes públicas. El capítulo catorce trata de los servicios financieros, cubre los derechos de las instituciones financieras, los inversionista en esas instituciones y el comercio transfronterizo de servicios financieros.

El capítulo quince habla de la política en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado; fija pautas basadas en el principio de no discriminación en la compra y venta de bienes cuando existe un monopolio; busca asegurar que los monopolios y empresas del

Estado no perjudiquen indebidamente el libre flujo del comercio. El capítulo dieciséis, Entrada temporal de personas de negocios; autoriza la entrada temporal a los visitantes de negocios dedicados a las actividades comerciales internacionales; a conductores de camiones y autobuses que transporten bienes y pasajeros; proveedores de servicios internacionales; transferencias de personal dentro de una empresa cuyo objeto sea el desempeño de funciones ejecutivas.

La sexta trata sobre la propiedad intelectual, entendidos éstos como los de autor y conexos, marcas, patentes, diseño de circuitos integrados, secretos industriales y de negocios, derechos de los productores de plantas, de indicaciones geográficas y de diseños industriales. Los tres países se comprometen a otorgar protección y defensa adecuada y eficaz para los derechos de propiedad intelectual, asegurándose a la vez de que las medidas destinadas a defender esos derechos no se conviertan en obstáculos al comercio legítimo.

La séptima, consta de tres capítulos, el capítulo dieciocho habla de la publicación, notificación y administración de leyes. Las partes deben garantizar que los productores, comerciantes, inversionistas y otros interesados que desarrollen sus actividades en la zona de libre comercio tengan la oportunidad de conocer las medidas que adopten las Partes con respecto a materias abarcadas por el Tratado, este capítulo estipula los medios para cumplir este compromiso; el capítulo diecinueve trata de la revisión y solución de controversias en materia de antidumping y cuotas compensatorias; el capítulo veinte sobre las disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias, establece las instituciones del Tratado y los procedimientos para evitar y solucionar las controversias, salvo las comprendidas en el capítulo diecinueve. Establece la Comisión de Libre Comercio y el Secretariado del TLCAN.

La octava y última parte se refiere a otras disposiciones, como excepciones en áreas donde el TLC no se aplicará (seguridad nacional, materia ambiental, balanza de pagos, industrias culturales y divulgación de la información). En el capítulo veintidós se fijan las disposiciones normales sobre entrada en vigor y denuncia del Tratado, también incluye una cláusula sobre acceso.

2.1. Los objetivos de México en la firma del tratado

Para México el TLCAN era de suma importancia para que la estrategia de promoción de exportaciones funcionara y se diera la recuperación económica del país.

Los objetivos primordiales de México en un tratado de libre comercio con Estados Unidos por consiguiente, fueron el de asegurar un acceso más abierto y seguro al mercado más grande del mundo y, el de estimular el aumento en el flujo de capital externo (incluyendo el regreso de capital de fuga mexicano). A través de las reglas y obligaciones de un TLCAN, como son la eliminación mutua de barreras arancelarias y no arancelarias, y un proceso de resolución de disputas, se buscó aumentar las posibilidades de exportación de México al mercado de Estados Unidos y eliminar la amenaza del proteccionismo estadounidense.

México, al inicio de las negociaciones, buscó que se le diera "trato especial" como país en desarrollo, pero Estados Unidos y Canadá sostuvieron que los países en desarrollo tienen mayores posibilidades de obtener mejores beneficios de la liberación económica que de preferencias arancelarias aisladas por lo que México no insistió más y firmó el TLCAN donde no se establece ningún "trato especial" para ninguno de los tres países.

Las dos razones principales para negociar el TLCAN fueron: Primero, lograr un mayor influjo de inversión extranjera directa en el país que financiara el crecimiento económico, y segundo impulsar el aumento de las exportaciones no petroleras para crear empleos en la industria manufacturera.

Antes de que México entrara al GATT, los flujos anuales de inversión extranjera directa eran casi de 1 300 millones de dólares, después de su adhesión la Inversión Extranjera Directa (IED) aumentó a más de 3 000 millones de dólares. El TLCAN ayudó a México a recuperar su competitividad para atraer inversión extranjera directa, esto se dio por dos razones " a) el país se incorporó a uno de los mercados más grandes del mundo con preferencias para aquellos que invirtieran y produjeran en México, y b) el capítulo 11 del

TLCAN estableció reglas para los inversionistas que disminuyeron significativamente el riesgo de invertir en el país. Las anteriores fueron las razones económicas de fondo para proceder a la negociación del TLCAN.”¹

La participación del sector empresarial en las negociaciones fue definitivo ya que mediante el Consejo de Coordinación Empresarial (CCE) se creó la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE) en 1990, que jugó un papel importante en las negociaciones pues representaba a los diferentes sectores, lo que permitió recabar información detallada sobre cada una de las industrias de la economía mexicana, donde se describía su situación, posición y objetivos iniciales en la negociación, necesaria para realizar los estudios sectoriales requeridos para la negociación mostrando un diagrama de la economía mexicana.

La función principal del COECE era representar y promover los intereses del sector privado, asesorar en las negociaciones de libre comercio, proveer apoyo técnico, y servir de enlace de comunicación y consulta con el equipo oficial de negociación; estaba integrado por cámaras y asociaciones afiliadas al CCE, del sector empresarial, comercial, industrial y de servicios (bancos y seguros), y el sector agrícola.

Durante las negociaciones se vio la necesidad de tener consultas permanentes entre el sector privado y el grupo de negociación oficial, por lo que se estableció el *cuarto de al lado*, en el cual se encontraban los integrantes de la COECE; este cuarto se encontraba cerca de los negociadores para discutir la agenda del encuentro y revisar la posición mexicana antes de que se iniciara la sesión de negociación; los negociadores informaban a la COECE de los resultados y se retroalimentaban de las observaciones que les hacían; SECOFI y la COECE tenían un acuerdo implícito de que no se aceptarían cambios radicales en la posición mexicana sin consulta previa con el sector privado.

2.2. Los objetivos de Canadá en la firma del tratado

¹Jaime Serra Puche, *Diez años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, p 5.

Con la firma del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá (ALC) y del TLCAN, Canadá buscaba obtener el acceso seguro a Estados Unidos, y representaba una manera de enfrentar el proteccionismo estadounidense. Con el TLCAN, Canadá logró defender los privilegios obtenidos en el ALC y obtener el mismo trato que recibiría Estados Unidos de México

Canadá veía en el TLCAN un mecanismo ideal para que los tres países tuvieran acceso bajo las mismas condiciones. Esto no sería posible si Estados Unidos firmara con México y Canadá tratados por separado. El sector empresarial canadiense apoyó la participación de su gobierno en las negociaciones del TLCAN, para evitar que Estados Unidos desarrollara el sistema de eje y radios, donde los radios serían México y Canadá, es decir, que Estados Unidos gozaría de los beneficios de tratados comerciales con ambos países pero Canadá y México solo disfrutarían de los beneficios otorgados por Estados Unidos

Con el TLCAN Canadá consiguió proteger los intereses de su comercio global y conservar los descuentos en derechos aduanales que permiten a sus exportadores la devolución de los derechos pagados sobre insumos de productos que se exportarán posteriormente. Reforzó las estipulaciones sobre los arreglos generales de disputas, estableciendo periodos máximos de ocho meses para resolverlas. Estableció paneles binacionales definitivos para casos de competencia desleal por compensaciones y dumping. Se obtuvo el acceso de empresas de telecomunicaciones canadienses para proporcionar servicio en México y Estados Unidos.

Para Canadá, el TLCAN es una herramienta para institucionalizar sus relaciones comerciales con México y Estados Unidos. El tratado "sirve como base para el desarrollo de una importante relación comercial entre Canadá y México. El pleno desarrollo de esta relación requerirá que las empresas de ambos países estén más orientadas hacia el exterior y exploren los mercados de uno y otro en una forma como no se ha hecho anteriormente. Al romper con los patrones del pasado, México y Canadá pueden desarrollar una nueva relación de gran envergadura que les ofrezca oportunidades de las cuales ambos puedan beneficiarse."²

²Gutiérrez Haces, Op.cit, p. 247.

3. Relación México Canadá después del TLCAN

Cabe resaltar que el acuerdo entre México, Canadá y Estados Unidos, fue respaldado por el partido político en el poder. “En especial en el caso mexicano hubo una total identificación de intereses entre los funcionarios mayormente involucrados en la negociación, el Poder Ejecutivo y Legislativo, el Partido Revolucionario Institucional (PRI) y los grandes grupos empresariales especialmente vinculados al proyecto de apertura económica”¹; en Estados Unidos el partido republicano apoyó al TLCAN, aunque se dieron algunas diferencias en el Congreso en lo que se refiere a la aprobación del *Fast track* utilizado en el ALC y el TLCAN.

En Canadá el Partido Conservador, encabezado por el Primer Ministro Mulroney (1984-1993) , apoyó al ALC y el TLCAN mientras que los liberales estaban en contra, lo que cambió con la elección como Primer Ministro de Jean Chrétien (1993-2003), promotor del libre comercio, a quien su activismo empresarial lo llevó a buscar acuerdos con países de América Latina y a la firma del TLCAN.

El final de la Guerra Fría restó importancia a Canadá frente al país vecino ya que la posibilidad de que Rusia utilizara a Canadá como acceso para atacar a Estados Unidos había desaparecido. Canadá ya no tenía la misma importancia geoestratégica para los estadounidenses.

Estados Unidos después de 1991 se encontró en un mundo unipolar en el cual el pueblo norteamericano presionó al gobierno para que se ocupara primero de los asuntos internos, tales como las cuestiones económicas y sociales y después resolviera los de otras regiones y países; lo que ocasionó problemas en las relaciones exteriores de Estados Unidos.

El año en que entró en vigor el TLCAN fue un año de gran incertidumbre en los países firmantes. El Presidente Bill Clinton se enfrentó a grandes retos en la agenda nacional y en su política exterior. Canadá vivía un clima a favor de la división del país; y en México

¹ Ma. Teresa Gutiérrez Haces, *Canadá Un Estado Posmoderno*, p. 119.

irrumpió el levantamiento del EZLN en Chiapas, y el asesinato del candidato del partido oficial a la presidencia.

El TLCAN para Canadá significó el inicio de una nueva etapa de su política económica. Con el tratado, Canadá al igual que México, aceptó su integración al mercado norteamericano encabezado por Estados Unidos como su única opción, dejando de lado su distanciamiento histórico de Estados Unidos y abriendo paso a la integración con su vecino.

En 1995 el gobierno canadiense publicó un documento de política exterior en donde se establecieron tres prioridades: “promover el empleo y la prosperidad de Canadá, promover la seguridad del país, promover sus valores y su cultura. Este planteamiento definiría tres directrices para su política comercial: 1) caracterizar más claramente las prioridades económicas mundiales, sobre todo en los mercados de las exportaciones canadienses, expandiendo sus mercados tradicionales e intensificando los vínculos económicos a otros de fuerte expansión; 2) establecer mecanismos para definir con más eficiencia los programas y los recursos públicos a fin de ayudar a las empresas canadienses a conquistar nuevos mercados, y 3) promover un ambiente económico nacional atractivo para los inversionistas extranjeros y favorable para el crecimiento de las exportaciones.”²

Esto dio origen al Team Canadá, creado para cumplir ciertos objetivos entre los cuales se encuentran el “identificar mercados y sectores prioritarios; centralizar y proporcionar toda la información necesaria a los exportadores e inversionistas nacionales, organizar misiones comerciales en el exterior, y coordinar las operaciones de los ministerios.”³

“Para Canadá, México es un intermediario influyente en el resto del continente debido a su privilegiada posición en el hemisferio. Asimismo, el TLCAN ha permitido desarrollar una nueva asociación entre Canadá y México para abordar tres preocupaciones: mantener la relación comercial y ampliar el diálogo entre los dos países en un clima de mejor entendimiento mutuo; diferenciarse de Estados Unidos en ciertos aspectos sensibles (la

² Christian Deblock Revista de Comercio Exterior, enero 2002, p. 57.

³ Ibidem

cultura y la inmigración), y el defender posturas en asuntos de interés común, sobre todo en el Acuerdo de las Américas, así como también en otros foros internacionales.”⁴

La característica principal del TLCAN es la desgravación arancelaria en los países miembros en cuatro plazos: inmediato (a la entrada en vigor del tratado), cinco, diez y quince años después de esta fecha. Dentro del último plazo se encuentran las exportaciones de cereal estadounidense hacia México y las hortofrutícolas mexicanas hacia Estados Unidos.

El comercio en la zona del TLCAN es desarrollado por empresas transnacionales en su mayoría, 70% de las empresas transnacionales estadounidenses realizan el comercio entre Canadá y Estados Unidos. En México, la transnacionalización ha aumentado con la apertura económica, pero lo que más preocupa es que muchas empresas dejaron de comprar a las empresas mexicanas y prefieren comprar a proveedores extranjeros.

Las estadísticas revelan que las disposiciones complementarias del TLCAN en materia de inversión y la eliminación de las barreras al comercio en América del Norte, iniciaron el proceso de convergencia macroeconómica entre México y sus socios, desde que entró en vigor el TLCAN, el crecimiento de la economía mexicana ha aumentado su correlación con la economía estadounidense. Por supuesto, la economía de Estados Unidos es la de mayor influencia en este proceso.

Con la apertura que se determinó en el TLCAN las empresas de los tres países tienen la posibilidad de reubicar sus procesos productivos en el país que les brinde la oportunidad de abatir costos, lo que significa intensificar el comercio intra-industria y entre filiales de la misma corporación.

El TLCAN liberalizó la circulación de bienes y servicios en Norteamérica como consecuencia de la reducción de trabas arancelarias y no arancelarias a nivel mundial y regional, lo que dio como resultado que la importancia de las exportaciones e importaciones para el crecimiento económico aumentara durante la década de los noventa; de las tres

⁴ Ibid., p. 59

economías norteamericanas, Canadá es el país que depende más del comercio exterior, el 46% su PIB nacional en 2000 corresponde a las exportaciones de bienes y servicios, en relación al 28% alcanzado diez años antes.

Las exportaciones mexicanas representaban menos del 10% del PIB. Este porcentaje tuvo un incremento sostenido a finales de los setenta y durante los ochenta pero después de 1994, aumentó hasta llegar al 45% en el año 2000. Las reformas económicas al interior del país a fines de la década de los ochenta dieron como resultado el aumento del crecimiento de las importaciones de México.

Mientras, Estados Unidos sigue siendo una economía relativamente cerrada. En 2000, las exportaciones de bienes y servicios representaron menos del 13% de la producción económica total. La aportación de las exportaciones al PIB es de casi el doble del nivel del 7% registrado inmediatamente antes de la firma del ALC.

“El comercio de mercancías de los tres países del TLCAN se valoró aproximadamente en 945 millones de dólares canadienses en 2001, lo que representa un aumento de casi el 350% del valor de sus exportaciones en el mercado norteamericano en 1990. El total del comercio de México con sus socios del TLCAN alcanzó los 376,000 millones en 2001, liderado por un fuerte aumento de las exportaciones. Las exportaciones de México a sus socios del TLCAN en 2001 fueron un 484% mayores que 11 años antes. En contraste, las importaciones provenientes de Canadá y Estados Unidos aumentaron en un 374% en el mismo periodo.”⁵

Estados Unidos es la economía más grande de América del Norte y el mayor comerciante del TLCAN, sus flujos bilaterales de comercio con Canadá y México llegaron a 930,000 millones de dólares canadienses en 2001, lo que representó un aumento del 247% en relación con 1990. Sin embargo, a diferencia de México y Canadá, el incremento se debió al aumento de las importaciones, ya que las importaciones canadienses y mexicanas aumentaron 278% de 1990 a 2001, mientras que las exportaciones de estos países

⁵ Canadá, Cámara de los comunes, *Socios en América del Norte*, p. 61.

crecieron en un 210%. Como resultado de esto, Estados Unidos mantiene un déficit comercial con los países que conforman el TLCAN.

El principal destino de exportación de Canadá es Estados Unidos, por lo que la economía canadiense depende del crecimiento de éste desde hace varias décadas. Esto se hizo evidente a principios de la década de los noventa cuando ambos países cayeron en recesión y a partir de 1997 tuvieron un crecimiento sólido y para el 2001 ambos tuvieron, de nuevo, una fuerte caída en el mismo.

Si bien es cierto que la mejor y más desarrollada relación es la que existe entre Canadá y Estados Unidos, también lo es que han aumentado las inversiones y el comercio entre México y Estados Unidos así como también entre México y Canadá. Los países del TLCAN exportan bienes similares en la región, lo que indica un apoyo tripartita a industrias interconectadas y para obtener un grado mayor de especialización de productos y procesos. El comercio entre Canadá y Estados Unidos en 2001 aumentó un 185% con relación a 1990. En el 2001 Canadá tuvo un superávit comercial de 132,000 millones con Estados Unidos. Canadá dirige el 87% del total de sus exportaciones anuales a Estados Unidos, mientras que Estados Unidos envía el 22% de sus exportaciones a Canadá.

El crecimiento del comercio entre Canadá y Estados Unidos de 1990 a 2001 equivale a menos de la mitad del crecimiento del comercio entre México y Estados Unidos o Canadá y México, si bien es cierto que el comercio bilateral entre Canadá y Estados Unidos en 2001 representó el 60% del comercio de América del Norte en 2001, éste ha disminuido en relación a 1990, cuando Canadá y Estados Unidos sumaban 75% del comercio intrarregional.

El comercio de bienes entre Canadá y Estados Unidos abarca desde materias primas hasta productos de manufactura y de alta tecnología. Sin embargo, la mayoría de las exportaciones en la región se concentra en productos claves: "Los vehículos y repuestos automotores representan el 23%. El petróleo crudo, petróleo, el gas natural, el carbón y otros combustibles fósiles, el 16%. Las exportaciones de maquinaria y equipos canadienses, incluidos los productos eléctricos y electrónicos son el 14%, los productos

forestales, incluidas la pulpa, el papel, la madera de construcción y artículos de madera, equivalen al 10%. Las principales exportaciones de Estados Unidos a Canadá son las ventas de maquinarias y equipos, incluidos los bienes eléctricos y electrónicos, estos representan poco menos de un tercio total. Los vehículos y repuestos automotores el 18%. El comercio entre Canadá y Estados Unidos se encuentra relativamente diluido en una amplia gama de tipos de productos, entre los que destacan los productos químicos y los productos de goma, plástico y metales básicos.”⁶

De 1990 al 2000 las inversiones canadienses en Estados Unidos registran un aumento del 157%. La IED estadounidense en Canadá fue de 121% mayor en 2000 que en 1990. Canadá está perdiendo terreno como un destino importante para las inversiones extranjeras de Estados Unidos y viceversa.

En lo referente a las exportaciones de mercancías de México y Canadá en 2001 representó el 1.6% del total del comercio intra-TLCAN. Si bien el valor del comercio entre Canadá y México no es grande, se ha registrado un crecimiento enorme en años recientes. La relación comercial bilateral entre estos dos países ha aumentado en un 517% desde 1990, encabezado por aumento de las exportaciones mexicanas a Canadá. Las ventas de bienes mexicanos en Canadá alcanzaron los 12.100 mdd en 2001.

Las exportaciones de Canadá a México crecieron un 313% de 1990 a 2001. Aunque sólo un 0.7% de las exportaciones canadienses se destinaron a México durante 2001, éste supera al 0.4% registrado en 1990. Alrededor del 3.5% de las importaciones de Canadá en 2001 provino de México a diferencia del 1.3% registrado en 1990, lo anterior ubica a México como la cuarta fuente principal de importaciones de Canadá, cuyo registro ascendió a 8 692 mdd en el 2003.

Uno de los factores que complican el comercio entre Canadá y México es que gran parte del comercio entre estos países tiene que cruzar Estados Unidos, lo que crea confusión en cuanto a determinar el origen y el destino de las mercancías. Esto dificulta la conciliación de datos.

⁶ Ibid. p.p. 67 y 68.

“La participación de México en los intercambios exteriores canadienses es significativamente menor. De ese modo, el mercado mexicano se mantiene por debajo del 1% de las exportaciones canadienses. En cambio, la participación de los productos mexicanos en las importaciones de Canadá es superior y ha experimentado una evolución creciente desde la entrada en vigor del acuerdo comercial. Sin embargo, su peso relativo se sitúa tan sólo en el 3% de las compras canadienses al exterior. Los productos alimentarios y textiles son predominantes en las exportaciones de México hacia Canadá, si bien se detecta un creciente protagonismo de los bienes relacionados con la industria de los equipos de transporte.”⁷

El TLCAN permitió a Canadá ampliar su acceso a sectores protegidos de la economía mexicana en especial el ramo financiero y las telecomunicaciones. Esto ayudó a establecer un ambiente favorable para el comercio y la inversión. Aunque el comercio ha tenido un crecimiento considerable entre ambos países desde que el TLCAN entró en vigor, sigue siendo modesto.

A diferencia de las exportaciones de Canadá a Estados Unidos, las que se realizan hacia México son una mezcla de productos agropecuarios y bienes manufacturados. Las exportaciones de semillas oleaginosas, cereales y otros productos vegetales representan el 19% del total de las exportaciones a México. Los productos derivados de animales como los lácteos, los huevos y la carne, representan el 13% de las exportaciones.

Las exportaciones de México a Canadá se concentran en maquinarias y equipos, y en los vehículos automotores. México es un importante ensamblador de productos electrónicos, los cuales han multiplicado sus exportaciones casi por diez desde 1990.

⁷ Esther Mitjans y Joseph M. Castellá, *Canadá Introducción al sistema político y jurídico*, p.p. 361-362.

Principales productos exportados por México a Canadá
(Ordenados de acuerdo al monto de su valor en dólares estadounidenses)

1. Vehículos automotores (para el transporte de personas y de mercancías)
2. Aceites crudos de petróleo
3. Unidades de proceso digitales
4. Partes de motores (balancines, punterías, válvulas, culatas, monobloques)
5. Motores para uso automotor
6. Árboles de transmisión para máquinas - flechas o cigüeñales
7. Cerveza de malta
8. Circuitos modulares
9. Tubos de hierro y de acero
10. Alfombras y demás revestimientos para el suelo

En el año de 2003 se registraron un total de \$1,582 (mdd), con lo cual México se convirtió en el sexto socio comercial a nivel mundial en lo que se refiere a este sector para Canadá.

Principales productos importados por México procedentes de Canadá
(Ordenados de acuerdo al monto de su valor en dólares estadounidenses)

1. Vehículos automotores (para el transporte de personas y de mercancías)
2. Semillas de nabo o de colza
3. Motores de émbolo alternativo
4. Trigo común (*Triticum aestivum* o trigo duro)
5. Barras de hierro y acero
6. Partes y accesorios de vehículos automotores (bolsas de aire, accesorios para puertas)
7. Carne deshuesada de animales de especie bovina (refrigerada o fresca)
8. Aleaciones de aluminio
9. Turbogeneradores
10. Cajas de fundición⁸

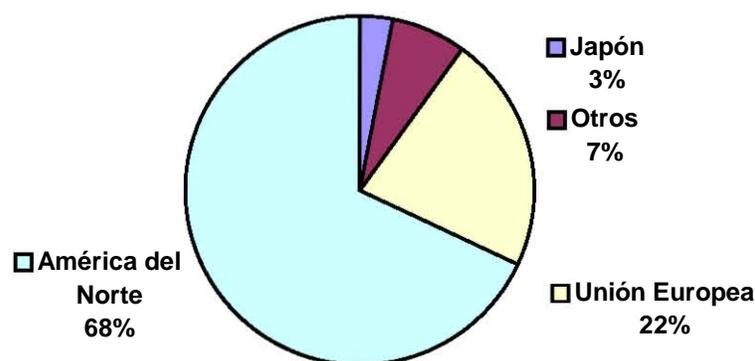
Aunque la importancia de México como destino de la IED de Canadá se incrementó considerablemente durante la década de los noventa, las inversiones canadienses en México son menores en relación con las de otros países. En 1990, apenas el 0.2% de la IED de Canadá se destinó a México. Sin embargo, para el 2000 aumento al 1.1%.

Del total de la IED acumulada de 1994 al 2003, 68% provino de Estados Unidos y Canadá, 22% de la Unión Europea y 3 de Japón y 7% del resto del mundo. Por destino económico, la industria manufacturera concentró 50% del total, los sectores de servicios y de comercio 33% y 10% respectivamente, y la industria extractiva 1%.

⁸ Datos obtenidos de www.bancomext.com.consultada el 23 de noviembre de 2004.

El TLCAN durante sus primeros diez años de vida ha abierto oportunidades para la exportación de productos mexicanos y ha promovido un crecimiento sin precedente del comercio exterior de México, incrementando también el ingreso de la IED. “Durante los primeros diez años de vigencia del Tratado, el ingreso de la IED alcanzó un promedio de 14 251 millones de dólares por año, más de cuatro veces el observado en el periodo previo. La mayor parte de la inversión extranjera captada se dirigió al sector manufacturero”.⁹

**Destino geográfico de la IED acumulada
1994-2003**



Fuente: Serra Puche Jaime, *Diez años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, México 2004*

Como podemos observar, el libre comercio ha dado como resultado una eliminación rápida de las tarifas aduanales, la desaparición de una importante cantidad de restricciones cualitativas y cuantitativas al comercio y la inversión; mejoró las condiciones de acceso a los mercados y la protección para los inversionistas y sus inversiones; así mismo, se estableció un mecanismo de solución de controversias, y se aprobó principios comunes para las reglas de origen.

El incremento del comercio es una de las consecuencias más significativas del TLCAN, aunque esto no es tan importante cuando se compara con el ambiente de confianza y

⁹ Serra, *Op.cit.*, p.19.

transparencia que creó en las relaciones empresariales de la zona y el ambiente económico favorable para las inversiones, la producción y el comercio dentro del tratado.

La economía canadiense y mexicana tienen tres características en común: ambas están vinculadas a la economía estadounidense, están abiertas para la inversión extranjera y se encuentran fuertemente integradas en redes de empresas transnacionales.

Desde 1990 el comercio entre Estados Unidos y México se ha incrementado en un 428% mientras que las exportaciones mexicanas a Estados Unidos han tenido un aumento de 478% desde 1990. Estados Unidos es el más importante destino de las exportaciones mexicanas, ya que representa casi el 89% de sus exportaciones totales a nivel mundial. El 73% de lo que importa México viene de Estados Unidos.

“Las importaciones estadounidenses procedentes de México crecieron de 39.9 al 138.1 miles de millones de dólares entre 1993 y 2003. México pasó de un valor de 41.6 a otro de 97.5 miles de millones de dólares entre 1993 y 2003.”¹⁰

Aunque bien es cierto que México es el principal socio comercial de Canadá en América Latina, es evidente que el monto total de nuestro comercio y los flujos de inversión con Canadá no reflejan todavía el gran potencial que tienen nuestros intercambios económicos, aún falta mucho por hacer para aprovechar a plenitud este potencial.

El acercamiento que se dio entre México y Canadá a finales de los noventa y principios del siglo XXI, la afinidad y la química que se ha dado entre nuestros gobernantes han generado un mayor acercamiento entre ambos países. Aunque todavía existe mucho potencial sin explotar en esta relación bilateral creo que ambos países tienen claro esto, y seguirán trabajando juntos para lograr el mejor aprovechamiento de esta relación que sin duda crecerá en el marco del TLCAN, ya que fue el detonador de esta relación.

Como en todo proceso se han dado efectos positivos y negativos. No hay que perder de vista que el TLCAN es un proceso de integración de Norteamérica. No es sólo un Tratado

¹⁰ Ibid. p.11.

de Libre Comercio, sino un proceso de integración de un bloque comercial que ha medida que avanza la era de la globalización se hace más necesario. Tal vez no se han visto los beneficios de este tratado pero todo proceso lleva su tiempo de adaptación y de generación de resultados.

No hay duda de que en un futuro no muy lejano seremos capaces, ambos países de aprovechar y reconocer que nuestra relación se fortalece y seguirá fortaleciéndose a través de los encuentros a diferentes niveles que realizaron y se realizarán para recoger los frutos día a día como hasta ahora, ya que con cada encuentro se ha solidificado nuestra relación y las posibilidades de cooperación.

“La globalización es una realidad cada día más amplia, con grandes retos y enormes oportunidades que todos debemos asumir. En el umbral del Siglo XXI, los pueblos de la Tierra tendremos que terminar de aprender a trabajar en armonía, en busca de un bienestar y de una prosperidad compartidos.”¹¹

Aunque se debe reconocer que no sólo la buena relación entre nuestros gobernantes favorecieron la relación bilateral; en los noventa varios factores actuaron como catalizadores para estrechar la relación tales como la política exterior más abierta que establecieron los presidentes Salinas y Zedillo, con la entrada de México al GATT, la OCDE y la APEC, política que fue acelerada por el Presidente Fox. Así como la decisión de Canadá de entrar en la Organización de los Estados Americanos y de jugar un papel activo en el proceso de cooperación hemisférica; también influyó la importancia para México y Canadá que ambos considerarán como prioridad dentro de su política exterior al otro país. Chrétien consideraba a México como un importante socio económico, lo veía como un aliado en los foros internacionales y como un puente hacia América Latina.

Aunado a esto, ambos gobiernos acordaron la declaración de objetivos comunes en donde se confirmó la convergencia como socios en América del Norte, la complementariedad en la búsqueda de intereses y la coincidencia como países que adoptan actitudes similares,

¹¹ Versión estenográfica del Pte. Zedillo durante la cena oficial con el Primer Ministro Jean Chrétien y su esposa en Palacio Nacional.

son factores, todos ellos, que han contribuido a estrechar la relación entre México y Canadá.

“Todo esto se refleja en el comercio el cual se ha triplicado desde la entrada en vigor del TLCAN Canadá es ahora el segundo mercado para México después de los Estados Unidos, mientras que México es el cuarto comprador más grande de productos canadienses. Las inversiones canadienses en México también aumentaron, al grado de que Canadá es el cuarto inversionista extranjero directo más importante en México. Hoy en día, hay alrededor de 1,300 empresas canadienses activas en el mercado mexicano.”¹²

¹² Notas para un discurso del Emb. Gaëtan Lavertu, Embajador de Canadá en el Colegio de México el 15 de junio de 2004.

CONCLUSIONES

Como se puede observar las relaciones comerciales de México y Canadá han aumentado a lo largo de estos 10 años del TLCAN, ha crecido significativamente en el nivel de comercio que se manejaba antes de la entrada en vigor del TLCAN: Es decir, aunque falta mucho por hacer en esta relación se ha avanzado en la cercanía y conocimiento entre ambos países y se está trabajando en el camino para poder aprovechar al máximo esta relación a través de comités y grupos de trabajo para disminuir los trámites en aduanas y en la reducción en las barreras comerciales no arancelarias, así como la armonización de las normas para facilitar nuestra relación comercial.

Desde que México inició su política de apertura comercial, sus exportaciones se han diversificado, reduciendo su porcentaje de exportaciones petroleras de un 70 por ciento a un 15.5 por ciento, las de manufacturas ha aumentado de un 25 por ciento a un 81.6 por ciento, aunque las exportaciones de productos agrícolas han disminuido de un 5 por ciento a un 2.9 por ciento. Si bien es cierto que las exportaciones de México se han visto afectadas en algunos casos desfavorablemente como en el agrícola, en términos generales las relaciones comerciales han aumentado y favorecido a ambos países.

América del Norte tiene una de las relaciones comerciales más dinámicas del mundo. Se basa en fuertes vínculos de amistad y comercio. Aunque el proceso para eliminar las barreras comerciales a nivel multilateral es lento y muchas veces difícil se sigue trabajando en ello.

“A diez años del TLCAN, nuestra perspectiva para el futuro de los vínculos de comercio y de inversión en América del Norte es prometedora. En el largo plazo, se espera que el comercio de bienes entre Canadá, México y los Estados Unidos se duplique en aproximadamente diez años, mientras que los servicios y las inversiones también deberán incrementarse de manera significativa. Nuestro objetivo común es seguir con la liberalización de las disposiciones comerciales y de inversión y asegurar una frontera sin

costuras. Estamos comprometidos con asegurar que el TLCAN continúe ayudándonos a fortalecer la economía norteamericana.”¹

Ambos países deben seguir trabajando para reducir su dependencia comercial con Estados Unidos y centrar sus esfuerzos para fortalecer y aumentar su comercio bilateral. Fortaleciendo las alianzas entre sus industrias se podría aprovechar aún más la apertura de los mercados en la región. Canadá y México no solo son socios comerciales fuertes, son aliados que han aprovechado el TLCAN para luchar contra el proteccionismo.

El TLCAN ha cambiado el espacio económico de América del Norte, ha mejorado las relaciones entre nuestros países y puede dar más en un futuro, se espera que ayude a mejorar aún más las relaciones comerciales y económicas de los tres países.

Las buenas relaciones de México con Canadá son tangibles. En 2004, las tasas de crecimiento de la balanza comercial de México con América del Norte estuvieron en 15 por ciento, niveles que han brindado grandes beneficios a nuestro país. El comercio entre los tres países se ha más que duplicado desde 1994 hasta la fecha. Este comercio ha sido un motor importante para impulsar el crecimiento económico, la modernización y competitividad de nuestras industrias.

Nuestra relación bilateral con Canadá, de 1993 a 2005 se ha incrementado 349 por ciento. Canadá es nuestro quinto socio comercial y las inversiones canadienses en México ocupan el quinto lugar en importancia, sumando más de 5 mil millones de dólares estadounidenses.

El TLCAN para Canadá significó el inicio de una nueva etapa de su política económica. Con el Tratado, Canadá al igual que México, aceptaron su integración al mercado norteamericano, encabezado por este último como su única opción dejando de lado su distanciamiento histórico de Estados Unidos y abrieron paso a la integración con su vecino.

¹ Notas del discurso de del Emb. Gaëtan Lavertu, Embajador de Canadá en México, Cámara Canadiense de Comercio en Monterrey, 3 de octubre de 2003.

El TLCAN durante sus primeros diez años de vida ha abierto oportunidades para la exportación de productos mexicanos y ha promovido un crecimiento sin precedente del comercio exterior de México, incrementando también el ingreso de la IED. "Durante los primeros diez años de vigencia del Tratado, el ingreso de la IED alcanzó un promedio de 14 251 millones de dólares por año, más de cuatro veces el observado en el periodo previo. La mayor parte de la inversión extranjera captada se dirigió al sector manufacturero".²

Como podemos observar, el libre comercio ha dado como resultado una eliminación rápida de las tarifas aduanales, la desaparición de una importante cantidad de restricciones cualitativas y cuantitativas al comercio y la inversión; mejoró las condiciones de acceso a los mercados y la protección para los inversionistas y sus inversiones; así mismo, se estableció un mecanismo de solución de controversias, y se aprobaron principios comunes para las reglas de origen.

Desde 1990 el comercio entre Estados Unidos y México se ha incrementado en un 428% mientras que las exportaciones mexicanas a Estados Unidos han tenido un aumento de 478%. Estados Unidos es el más importante destino de las exportaciones mexicanas, ya que representa casi el 89% de sus exportaciones totales a nivel mundial. El 73% de lo que importa México viene de Estados Unidos.

Pero, aunque Estados Unidos sigue jugando un papel importante en las economías tanto canadiense como mexicana también lo es la importancia que tiene México para Canadá y viceversa. Considero que hubiera sido más difícil y lento lograr este incremento de comercio y el acercamiento que se ha dado en todos los ámbitos, sin la firma del TLCAN , el cual les dio la oportunidad de conocer, tratar y aprovechar las ventajas que ofrecen como países, aunque para ambos es importante saber que no están solos en Norteamérica. No hay que olvidar la importancia de Estados Unidos que es determinante en la relación bilateral, ya sea por su posición geográfica o por su influencia en la economía de ambos países.

² Serra, Op.cit., p.19.

En suma, podemos concluir que las relaciones comerciales entre México y Canadá han evolucionado con la adopción del sistema de libre comercio, sin embargo, la vinculación de sus economías a Estados Unidos es indiscutible como también lo es el aumento de las relaciones comerciales de México y Canadá.

BIBLIOGRAFÍA

Blanco Mendoza, Herminio, *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*, México, FCE, México, 1994, 281 p.p.

Canada, Parliament, Senate, Standing Comité on Foreign Affairs *Mexico: Canada's other NAFTA partner*. (Volume 3), marzo 2004, www.senate-senat.ca/foraffetrang.asp

Canadá, Cámara de los Comunes, Socios en América del Norte, *Informe del Comité Permanente de Asuntos Exteriores y Comercio Internacional*, diciembre 2002.

Celeste Mackenzie, oct 14, 2003, *NAFTA at 10*, Vol. 76 Iss 19, p. 68, Toronto: Canadian Business, <http://proquest.umi.com/pqdweb> página consultada el 23 de marzo de 2004.

Dirección General de Información de la S.R.E., "Cronología de Política Exterior de México, Abril – Junio 1995, asuntos bilaterales" en *Revista Mexicana de Política Exterior*, Núm. 47, México, Abril – Junio, 1995, p.p. 279.

Embajada de España en Canadá, *El régimen de comercio canadiense*, www.embaspain.ca/english/canada/1.html página consultada el 13 de abril de 2004

Ernesto Emmerich, Gustavo, *El Tratado de Libre Comercio, Texto y contexto*, Casa abierta al tiempo, México, 1994, 80 p.p.

Espíndola Estañol, Jorge, "Las relaciones México – Canadá" en *Relaciones diplomáticas 1980 – 1990*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, primavera 1991, 20 p.p.

Espinosa Velasco J. Enrique y Jaime Serra Puche, *Diez años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, Artículos y Reportes de Investigación, SAI Derecho y Economía, México 2004, 34p.p.

Estevadeordal, Antoni y Carolyn Robert, *Las Américas sin barreras, Negociaciones comerciales de acceso a mercados*, BID, Washington, D.C., 2001, 324 p.p.

Falk Pamela S., La adhesión de México al GATT, Repercusiones internas e impacto sobre las relaciones México – Estados Unidos, *Centro de Estudios Internacionales, Colegio de México, México, 1989, 423 p.p.*

González Martínez, Yolanda Araceli, "Evolución reciente de las relaciones económicas entre México y Canadá" en *Revista Mexicana de Política Exterior* Núm. 51, 1996-1997, p.p. 116-135.

Guillén Arturo, *México hacia el siglo XXI Crisis y modelo económico alternativo*,

Gurría, Angel, "Principios, objetivos y estrategias de la Política Exterior de México en los años noventa", en *Revista Mexicana de Política Exterior*, Núm. 46, primavera 1995, IMRED, p.p. 284-301.

Gutiérrez Haces, Ma. Teresa, "Canadá – México: vecindad interferida" en *Revista Mexicana de Política Exterior*, Núm. 51, México, 1996-1997, p.11-32.

Gutiérrez Haces, Ma. Teresa, "Reexaminando el TLCAN" en *México y las Américas, Memorias de la VIII Conferencia ANUIES/PROFMEX*, México, 1996, p.p.166.

Gutiérrez Haces, Ma. Teresa, *Canadá un Estado Posmoderno*, Centro de investigación sobre América del Norte, Universidad Nacional Autónoma de México, Plaza y Valdés, México, 2000, 578 p.p.

Ibarra Guillermo y Ana Luz Ruelas, *México y Canadá en la globalización: fronteras tensionadas en América del Norte*, Universidad Autónoma de Sinaloa, Porrúa, México, 2000, 470 p.p.

Leger Thomas, *Un estudio comparativo sobre el desarrollo de México y Canadá después de la Segunda Guerra Mundial 1945-1994*, CISAN

Margain, Eduardo, *Los Intereses, el poder y la distribución del ingreso en relaciones internacionales altamente asimétricas: El Tratado de Libre Comercio y la crisis del neoliberalismo mexicano*, Universidad de Guadalajara, México, 1997, 320 p.p.

Maya Ambía, Carlos J. Coord. *México en América I*, México, Plaza y Valdés, 1998.

Mitjans, Esther y Joseph M. Castellá, *Canadá Introducción al sistema político y jurídico*, Publicacions de la Universita de Barcelona, España, 2001, 346 p.p.

Novelo Urdanivia, Federico, José Flores Salgado, *El TLC de Norteamérica y la persistente incertidumbre*, Universidad Autónoma de México - Xochimilco, México, s.e., 1993, 99 p.p.

Rey Román, Benito, *La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá ¿Alternativa o destino?*, siglo XXI, México, 1995, 420 p.p.

Rochlin James Francis, *Descubriendo las Américas: la evolución de la política exterior canadiense hacia América Latina*, Fondo de Cultura Económica, Colegio de México, México, 1999, 389 p.p.

Sheck Conrado Colin Robertson, J. Khokhar, N. Dimic y K Christie, *Canadá en las Américas: nuevas oportunidades y retos*, Departamento de Asunto Exteriores y Comercio Internacional, Canadá, 1994.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Tomo I, Ediciones Gernika, México, 1994.

Valtonen, Pekka, "Canadá y México: ¿intereses convergentes en el ámbito de América del Norte?" en *Revista de Comercio Exterior*, Vol. 52, Núm. 1, México, enero 2002, p. 76-79.

Vega Canovas, Gustavo, *Liberación económica y libre comercio en América del Norte*, Colegio de México, México, 1993, 500 p.p.

Vega Canovas, Gustavo, *México ante el Libre Comercio con América del Norte*, Colegio de México, México, 1992, 505 p.p.

Verea Campos, Mónica, *50 años de Relaciones México-Canadá encuentros y coincidencias*, UNAM, México, 1994, 101 p.p.

W. Honrad, Herman, "Los vecinos del vecino: comprender la ecuación Canadá – México" en *Revista Mexicana de Política Exterior*, Núm. 51, 1996-1997, p. 33-45