

MÉXICO Y CANADÁ EN LA ECONOMÍA MUNDIAL: PERFILES DE COMERCIO EXTERIOR

Gabriela Correa López¹

Resumen

La participación de México y Canadá en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y su fuerte integración económica con Estados Unidos de América son las principales referencias para ambos países, pero deberían serlo también las estrategias y grandes diferencias económicas, que los convierten en socios y rivales frente a procesos de despliegue de inversión extranjera.

El análisis del desempeño de México y Canadá en la economía mundial, requiere precisar los perfiles de comercio exterior de cada país, para poder avanzar en el establecimiento de puntos de coincidencia y establecer diferencias en las estrategias comerciales de cada país.

Para el análisis de las estrategias de comercio exterior de México y Canadá, es importante también describir su perspectiva respecto a las negociaciones regionales hemisféricas.

Presentación

En la mayor parte de las referencias a México y Canadá, se menciona que son socios en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y tienen una fuerte y compleja integración con Estados Unidos de América (EUA). Esto es cierto, pero las diferencias entre ambos países son muy importantes, lo mismo que las alternativas con que cuentan, así como la evolución que han tenido en los años de vigencia del TLCAN.

¹ Profesor Investigador Titular "C". Área de Economía Política. Departamento de Economía. Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa.

Al presentar un análisis de sus similitudes y diferencias, habrá que considerar las distintas realidades y prioridades que tienen como naciones, las diversas estrategias económicas que intentarán seguir en los próximos años y los principios políticos y sociales que desean aplicar.

Un área clave en ambos países, es el sector externo y su participación en el comercio mundial, en un entorno internacional que augura un crecimiento poco significativo, el recrudecimiento del proteccionismo y la continuidad de la integración económica en bloques de países.

En este trabajo después de hacer una presentación de los perfiles económicos y de comercio exterior de México y Canadá, comentaré algunos de los argumentos referidos a coincidencias y discrepancias. Esto es un balance de dos preguntas centrales respecto a México y Canadá en la economía mundial: ¿qué intereses y coincidencias los acercan? ¿cuáles los alejan?

Perfiles de comercio exterior

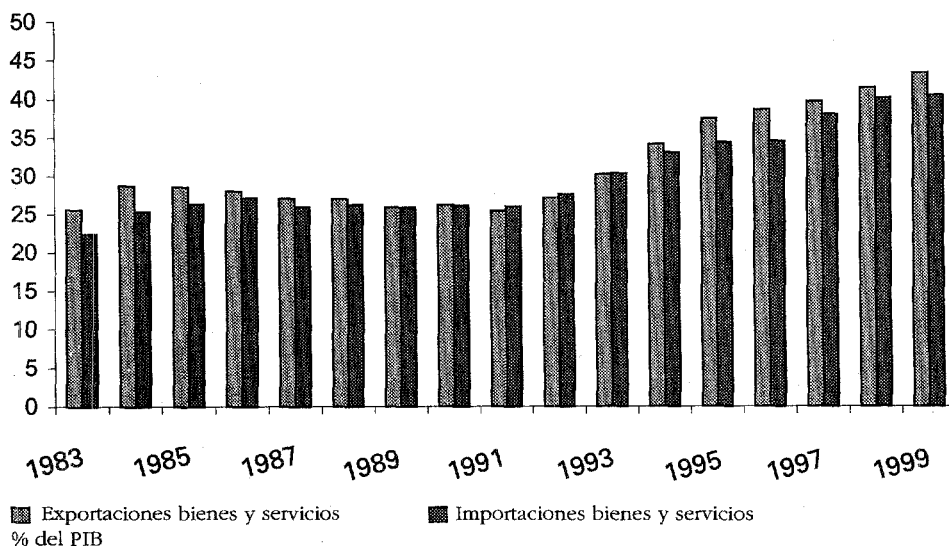
Algunos historiadores refieren que sin estar constituido como nación, el territorio de lo que se convertiría en Canadá nació enlazado al comercio internacional, identificando el comercio de pieles como una de sus primeras actividades. Para México la historia es más cruenta; su explotación colonial marca un destino de dependencia y subordinación en el mercado internacional.

Si consideramos los indicadores de importancia del comercio externo, los coeficientes de exportaciones e importaciones respecto al Producto interno bruto (PIB) de los últimos 20 años muestran que en Canadá los valores han aumentado del 23% al 46%. Para México el aumento de estas proporciones se identifican muy claramente desde 1995 –a pesar del cambio de metodología del cálculo en ese año– y llegan a cifras de 30%.

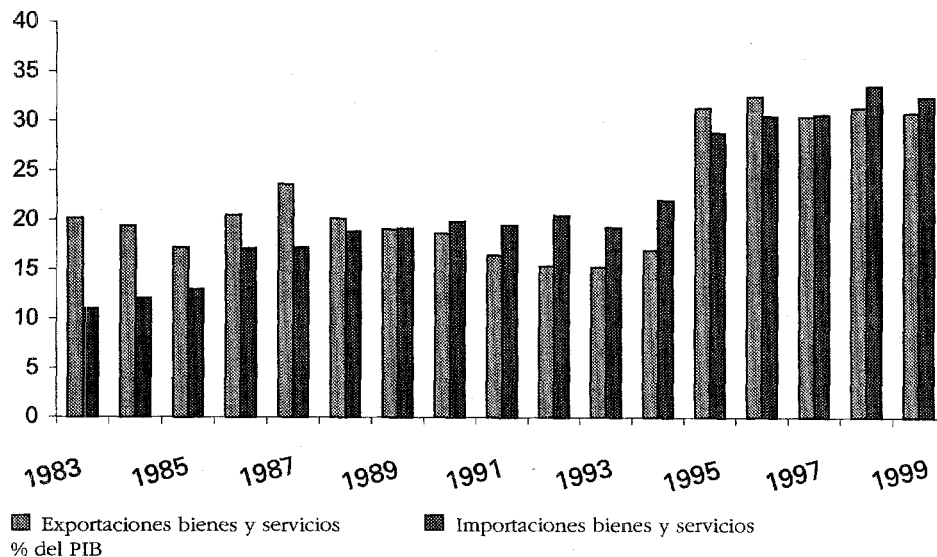
La primer anotación respecto a la situación diferenciada de México y Canadá, lo tiene el hecho de que las importaciones para México han crecido más aceleradamente que las exportaciones. Es decir, Canadá exporta más de su propio producto nacional, en tanto que México registra una mayor dependencia de importaciones. En otras palabras, continúa presente el alto componente importado dentro del PIB mexicano, que ha sido señalado rei-

teradamente en la literatura económica como parte del origen de las restricciones externas al crecimiento. (Ver Gráfica 1).

GRÁFICA 1. CANADA IMPORTANCIA DEL COMERCIO EXTERIOR



MÉXICO IMPORTANCIA DEL COMERCIO EXTERIOR

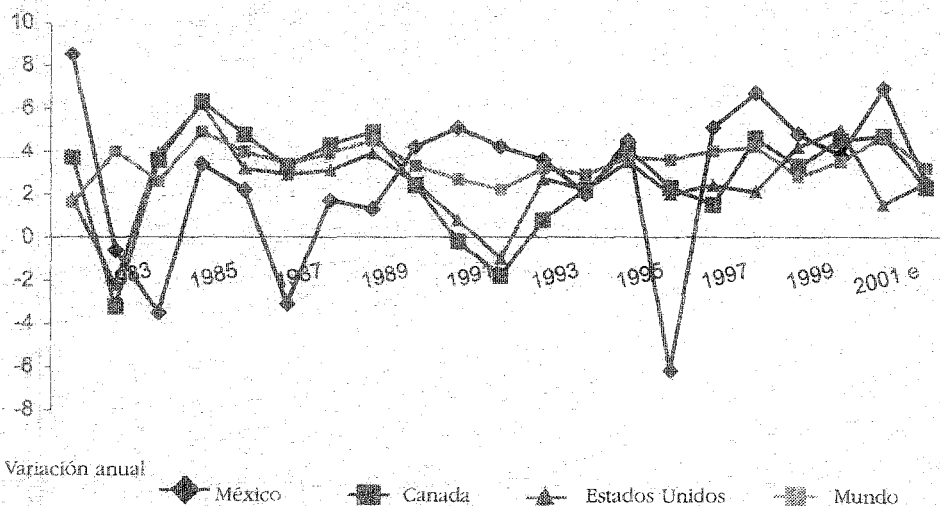


Fuente: FMI Estadísticas financieras internacionales

El contexto en el cual se ha dado esta creciente relevancia del sector externo para México, lo constituye un desempeño macroeconómico, que al inicio de la década de los años noventa significó una recesión profunda en EUA y Canadá, que por supuesto se expresó en el ámbito mundial.

Si observamos en la Gráfica 2 la evolución de las variaciones del PIB real y comparamos la situación mundial con la de México, Canadá y EUA, nos daremos cuenta que son las variaciones de México las más erráticas, tanto en las fases de expansión como en las de contracción. Es cierto que del PIB real mundial gran parte se explica por el comportamiento de EUA, pero también es cierto que no puede confiarse en que México pueda comportarse independientemente de la evolución mundial o de EUA.

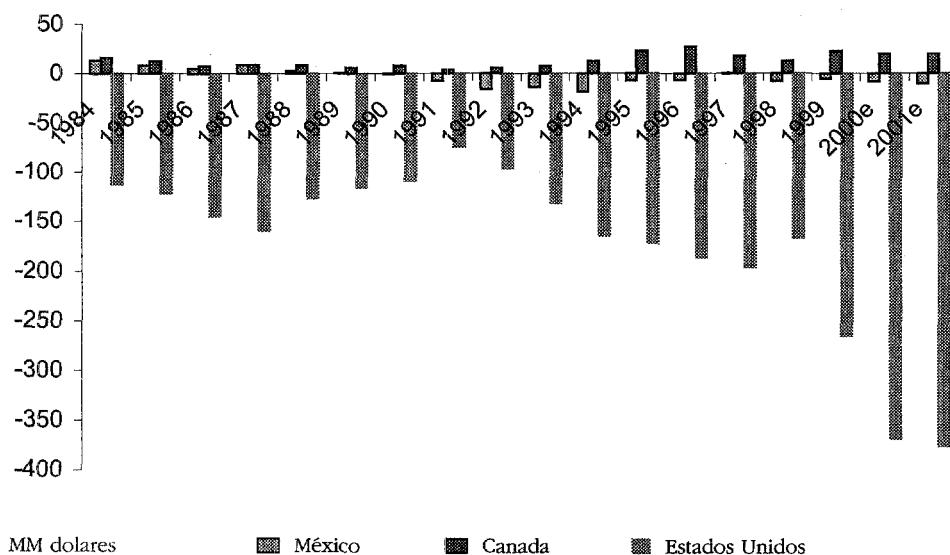
GRÁFICA 2. PRODUCTO INTERNO BRUTO REAL



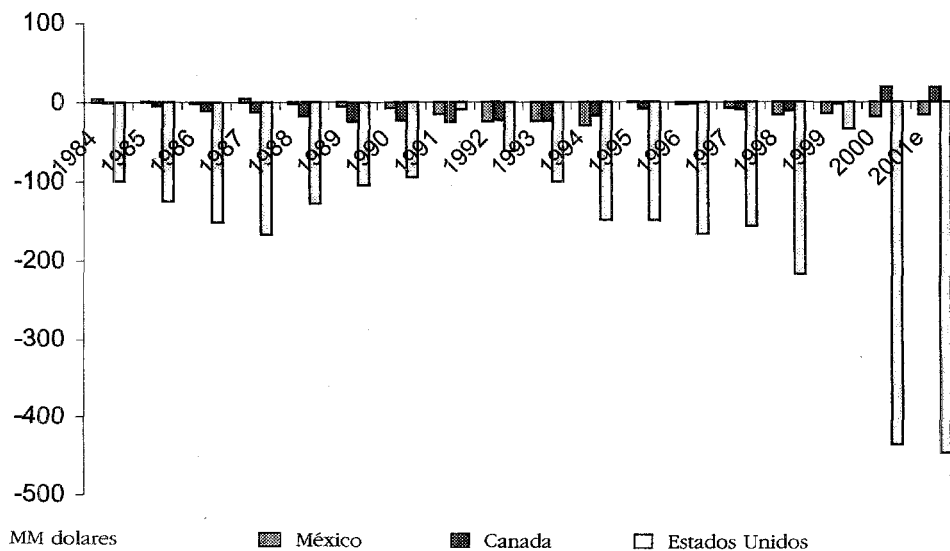
Veamos también los resultados de la balanza comercial y de cuenta corriente de los tres países del TLCAN. En la Gráfica 3 se aprecia en primer lugar la diferencia del valor y comportamiento entre Estados Unidos y los otros dos países. Es ésta también una forma de expresión de las asimetrías básicas en el TLCAN: la asociación comercial entre una potencia líder, un país desarrollado de tamaño medio y un país subdesarrollado -Estados Unidos, Canadá y México. Se aprecia cómo los resultados de Balanza comercial son de superávit para Canadá, pero no así los de cuenta corriente. Para

México la Balanza comercial es deficitaria casi todo el periodo y se empeora el resultado expresado en cuenta corriente.

GRÁFICA 3. CUENTA CORRIENTE



GRÁFICA 3. BALANZA COMERCIAL



Un indicador macroeconómico clave es la inflación. Por ejemplo en el año 2000 la inflación en EUA fue de 2%, de 3.6% en Canadá y de 9.5% en México. Esta es, además de las diferencias de dinámica del crecimiento, una de las mayores fuentes de discusión respecto a la integración económica: las disparidades en precios entre países que comercian intensamente entre sí.

Cabe recordar a este respecto que las teorías neoclásicas del comercio internacional señalan que el tipo de cambio y la inflación son los operadores que ajustan el precio de las mercancías que se comercializan. Aún con las críticas que se hacen a este principio, el otro aspecto a considerar es el efecto que tienen en los ingresos reales de las poblaciones de cada país, tales diferencias en inflación.

Otro indicador importante y que deseo presentar en términos agregados, es el gran pendiente de los países subdesarrollados y en particular de México: la deuda externa. Es cierto que para México la estructura de pagos ha mejorado en los últimos cinco años, pero es cierto también que el esfuerzo que representa su gestión es muy alto.

Por ejemplo si se considera en el año 2000 la relación de deuda a PIB para todos los países en desarrollo –según la clasificación del FMI– tenemos el 39.2% y el 7.3% de la deuda externa a exportaciones. Para el hemisferio occidental –excluyendo a Canadá y EUA–, las cifras son de 38.8% y 16.5%, lo que marca un sector externo más comprometido. Para México los datos son el 25% del PIB y el 83% de las exportaciones.

México desde 1985 y como resultado tanto de la liberalización externa, de la caída de los precios del petróleo y de las transformaciones neoliberales seguidas como política económica, logró que las exportaciones no petroleras como proporción del total de exportaciones pasaran de 32% al 90% en el año 2000. Considerando estas proporciones se afirma que la economía mexicana se ha “despetrolizado” y que se ha constituido una base industrial asociada a actividades de exportación. Si bien es cierto que el petróleo –por la caída en sus precios de exportación, no por alguna decisión de política económica– ha dejado de ser el principal producto exportado, la llamada base industrial exportadora, está constituida por actividades maquiladoras, que consideran los diferenciales en costo de mano de obra y

legislaciones más permisivas como los elementos centrales para su instalación y operación.

Por el momento baste señalar siguiendo los datos del Cuadro 1, que el total de exportaciones mexicanas en el año 2000 llegó a 166 mil millones de dólares (MMD), lo que constituye una cifra cercana en tres veces a la registrada en 1993, año previo a la entrada en vigor del TLCAN. De aquí la primer confirmación de la expansión de las exportaciones mexicanas que han crecido a un ritmo menor que las importaciones. Para Canadá –Cuadro 2– las exportaciones en el año 2000 llegaron a 474 MMD con importaciones por 426 MMD, frente a 219 MMD en 1993. Este es uno de los datos por los que el gobierno de México está más satisfecho que el de Canadá por la ampliación del comercio exterior en el TLCAN.

CUADRO 1. MÉXICO EXPORTACIONES TOTALES
(millones de dólares)

Año	Total	Petroleras	No petroleras	X petroleras a Total X (%)	X no petroleras a Total X (%)
1980	15,511.8	10,441.3	5,070.9	67%	33%
1981	20,102.0	14,573.6	5,528.3	72%	28%
1982	21,229.6	16,477.3	4,752.4	78%	22%
1983	22,312.1	16,017.0	6,294.9	72%	28%
1984	24,195.9	16,601.5	7,594.6	69%	31%
1985	21,663.8	14,766.5	6,897.2	68%	32%
1986	16,157.7	6,307.3	9,850.3	39%	61%
1987	20,494.6	8,629.7	11,864.7	42%	58%
1988	20,545.9	6,711.2	13,834.6	33%	67%
1989	22,842.2	7,876.0	14,966.2	34%	66%
1990	26,838.5	10,103.7	16,734.9	38%	62%
1991	42,687.7	8,166.4	34,521.0	19%	81%
1992	46,195.5	8,306.6	37,889.0	18%	82%
1993	51,886.0	7,418.4	44,467.4	14%	86%
1994	60,882.2	7,445.1	53,437.3	12%	88%
1995	79,541.6	8,422.4	71,119.0	11%	89%
1996	95,999.7	11,653.7	84,346.1	12%	88%
1997	110,431.3	11,323.0	99,108.2	10%	90%
1998	117,459.4	7,134.3	110,325.2	6%	94%
1999	136,391.1	9,928.2	126,462.8	7%	93%
2000	166,423.9	16,380.0	150,044.0	10%	90%

Fuente: INEGI Banco de información económica Sector Externo.

CUADRO 2. CANADA COMERCIO EXTERIOR
 (Miles de millones de dólares)

Año	Bienes			Servicios			Suma bienes y servicios		
	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1988	143.533	132.715	10.818	19.267	25.863	-6.596	162.800	158.578	4.222
1989	146.962	139.216	7.746	20.777	28.923	-8.146	167.739	168.139	-0.400
1990	152.056	141.000	11.056	22.381	33.018	-10.637	174.437	174.018	0.419
1991	147.689	140.658	7.031	23.324	34.743	-11.419	170.993	175.401	-4.408
1992	163.464	154.430	9.034	25.122	37.245	-12.123	188.586	191.675	-3.089
1993	190.213	177.123	13.090	28.230	41.840	-13.610	218.443	219.963	-0.520
1994	228.167	207.873	20.294	32.750	44.413	-11.663	260.917	252.286	8.631
1995	285.334	229.937	55.397	35.796	45.933	-10.137	301.130	275.870	25.260
1996	279.897	237.917	41.980	39.813	48.574	-8.761	319.710	286.491	33.219
1997	301.381	277.708	23.673	42.207	51.270	-9.063	343.588	328.978	14.610
1998	322.262	303.400	18.862	45.901	52.856	-6.955	368.163	356.256	11.907
1999	360.600	326.662	33.938	40.157	55.790	-6.633	409.757	382.452	27.305
2000e	417.658	363.164	54.494	56.229	62.814	-6.585	473.887	425.978	47.909

Fuente: DFAIT Opening doors to the world.

Si consideramos la composición de las exportaciones en el año 2000 por sector de actividad en el caso de México –Cuadro 3– el 88% de las exportaciones son industrias manufactureras, el 9% industrias extractivas (petróleo y minerales) y el 2.0% agricultura y silvicultura. Dentro de la industria manufacturera se consideran –desde 1991– las actividades maquiladoras, que como veremos posteriormente son una de las más graves consecuencias del TLCAN para México.

La información sobre Canadá permite distinguir entre el comportamiento del comercio de mercancías y el de servicios, que en este país resulta importante, debido a que el superávit comercial obtenido se compensa con el déficit de servicios que se mantiene como déficit en cuenta corriente. Podemos observar que considerando las actividades por grupo, en los últimos años se aprecian las tendencias de las ventajas que tiene Canadá en dos actividades: Maquinaria y equipo, y Productos automotrices. Si comparamos las proporciones podremos notar que relacionadas con recursos naturales se identifican exportaciones del 30 al 35%, frente al 23 ó 26% de Maquinaria y equipo, y Productos automotrices.

Considerando las importaciones, destacan las relacionadas con los dos grupos importantes, es decir si Canadá exporta del 23 al 26% de Productos automotrices y Maquinaria y equipo es un hecho que está relacionado con importaciones del 34 y 23%. El tipo de empresa en estos grupos de actividad aclara la situación: corporaciones transnacionales. Son estas unidades productivas las que han aprovechado las posibilidades de despliegue del gran mercado armado por el TLCAN.

CUADRO 3. MÉXICO EXPORTACIONES POR SECTOR DE ACTIVIDAD
(Porcentaje y millones de dólares)

Año	Total Millones de dólares a/	Agricultura y Silvicultura. Porcentaje b/	Ganadería, Apicultura, Caza y Pesca. Porcentaje b/	Industrias Extractivas. Porcentaje b/	Industria Manufacturera. Porcentaje b/	Servicios y Productos no Clasificados. Porcentaje. c/
1980	15,511.8	9.05	0.80	67.11	23.02	0.02
1981	20,102.0	6.86	0.52	72.21	20.39	0.03
1982	21,229.6	5.17	0.64	78.20	15.95	0.04
1983	22,312.1	4.33	0.99	70.22	24.42	0.04
1984	24,195.9	5.40	0.64	65.03	28.87	0.06
1985	21,663.8	5.47	1.04	63.79	29.67	0.04
1986	16,157.7	11.00	1.99	37.69	48.95	0.38
1987	20,494.6	6.32	1.21	41.24	50.87	0.35
1988	20,545.9	6.81	1.32	31.85	59.71	0.31
1989	22,842.2	6.40	1.28	34.57	57.31	0.44
1990	26,838.5	6.41	1.65	35.54	55.37	1.03
1991	42,687.7	4.40	1.16	18.30	75.68	0.46
1992	46,195.5	3.64	0.94	16.83	78.30	0.30
1993	51,886.0	3.78	1.05	13.04	81.91	0.23
1994	60,882.2	3.65	0.75	11.49	83.89	0.22
1995	79,541.6	4.18	0.87	10.03	84.71	0.21
1996	95,999.7	3.33	0.41	11.66	84.39	0.21
1997	110,431.3	3.09	0.38	9.82	86.54	0.18
1998	117,459.4	2.93	0.31	5.84	90.71	0.21
1999 p p	136,391.1	2.55	0.33	6.89	90.05	0.18
2000 p	166,423.9	2.20	0.36	9.27	87.99	0.18

Fuente: INEGI Banco de información económica Sector externo.

a/ A partir de enero de 1991 en este total y en los sectores que lo conforman (agricultura, ganadería, industrias extractivas, industrias manufactureras y servicios y productos no clasificados) se incluye el valor de las exportaciones de la industria maquiladora de exportación que anteriormente se presentaba por separado, por lo cual las cifras no son comparables con las anteriores a esta fecha. Esto se debe a que en la mayoría de los países los registros de comercio exterior tratan de igual manera las importaciones y exportaciones efectuadas por las maquiladoras y las correspondientes al reto de las empresas.

b/ c/ Exportaciones fob.

Respecto a servicios –Cuadro 5–, la información por tipo de actividad permite identificar a los servicios comerciales –incluidos los financieros– como los que presentan la mayor intensidad en el flujo, tanto de exportación como de importación. Aquí se revelan los servicios de energía eléctrica, financieros y de telecomunicaciones como los más importantes en este tráfico de pagos internacionales. El otro dato a considerar es la enorme importancia que los servicios gubernamentales tienen en el movimiento de pagos de servicios. Esto será una de las claves de las prioridades canadienses respecto a determinar la lista de productos que quedan comprendidos en compras gubernamentales mexicanas, en particular si se asocia a la pretensión de que sean medianas y pequeñas empresas las que participen en este surtido.

CUADRO 4. CANADÁ COMERCIO DE MERCANCIAS POR GRUPO
 (Porcentaje y miles de millones de dólares)

Bienes exportados	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 p
Prod. agrícolas y de pesca	8.6%	8.3%	9.4%	9.2%	9.7%	8.8%	8.5%	8.2%	8.6%	8.6%	8.1%	8.1%	6.8%
Productos energéticos	9.3%	9.8%	8.5%	9.9%	9.8%	9.7%	8.7%	8.0%	9.6%	9.3%	7.7%	9.4%	13.0%
Productos forestales	15.7%	15.4%	13.5%	13.1%	12.7%	12.7%	13.2%	14.3%	12.7%	12.0%	11.3%	12.3%	10.3%
Bienes industriales	23.2%	23.2%	21.9%	22.0%	20.5%	19.2%	19.3%	19.9%	19.3%	19.3%	18.5%	6.7%	16.0%
Maquinaria y equipo	15.7%	17.2%	15.7%	20.6%	20.2%	20.1%	20.8%	21.9%	22.6%	23.5%	25.4%	27.1%	26.2%
Productos automotrices	25.2%	24.3%	23.7%	22.8%	24.2%	26.5%	26.2%	24.6%	23.4%	23.7%	24.9%	30.1%	23.9%
Bienes de consumo	2.0%	1.9%	2.3%	2.4%	2.9%	3.1%	3.2%	3.2%	3.5%	3.7%	4.0%	4.3%	3.6%

Bienes importados	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 p
Prod. agrícolas y de pesca	5.8%	6.2%	6.8%	6.8%	6.3%	6.6%	6.4%	6.1%	6.3%	5.9%	5.9%	5.2%	5.3%
Productos energéticos	4.1%	4.7%	6.1%	5.0%	4.5%	4.2%	3.5%	3.3%	4.3%	4.0%	3.0%	3.2%	5.1%
Productos forestales	1.0%	1.0%	1.0%	0.9%	1.0%	0.8%	0.8%	0.9%	0.8%	0.9%	0.9%	8.1%	0.9%
Bienes industriales	20.1%	20.2%	15.7%	18.7%	18.9%	19.4%	18.8%	20.8%	20.6%	20.6%	20.7%	18.3%	20.1%
Maquinaria y equipo	32.0%	32.8%	32.1%	32.5%	32.4%	32.0%	33.3%	34.5%	33.9%	34.4%	34.8%	31.9%	35.1%
Productos automotrices	28.1%	24.0%	22.8%	23.5%	23.4%	24.0%	24.2%	22.8%	22.6%	22.9%	22.9%	22.4%	22.1%
Bienes de consumo	10.7%	11.3%	11.8%	12.6%	13.1%	12.9%	11.9%	11.8%	11.4%	11.2%	11.9%	10.5%	11.4%

Saldo. Miles millones dólares	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 p
Prod. agrícolas y de pesca	4.788	3.316	4.579	4.115	5.603	5.138	6.238	7.591	9.03	8.317	7.881	7.325	9.009
Productos energéticos	7.595	7.908	9.763	7.48	9.974	10.762	12.24	13.186	16.405	16.461	15.222	18.013	34.785
Productos forestales	26.295	20.107	19.112	17.33	18.63	21.814	27.318	34.707	32.857	32.467	32.076	38.376	38.317
Bienes industriales	6.388	5.344	5.903	6.984	5.102	5.067	3.311	5.331	5.801	1.507	-2.833	-4.702	-8.849
Maquinaria y equipo	-19.056	-19.341	-14.064	-13.691	-14.781	-18.248	-20.017	-19.668	-14.717	-23.096	-22.481	-22.183	-17.160
Productos automotrices	1.531	2.028	4.197	1.534	4.421	8.665	9.773	12.832	12.263	8.183	10.652	19.578	18.893
Bienes de consumo	-10.756	-12.388	-12.505	-13.141	-14.474	-15.76	-16.339	-17.231	-16.339	-19.059	-22.15	-23.483	-25.411

Fuente: DFAIT Opening doors to the world.

CUADRO 5. CANADÁ COMERCIO DE SERVICIOS
 (Porcentaje y miles de millones de dólares)

Exportaciones de servicios	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 p
Viaje	32.7%	32.2%	33.1%	33.0%	31.4%	30.0%	29.2%	30.2%	29.5%	28.1%	28.6%	29.2%	28.0%
Transporte	21.4%	22.6%	22.0%	20.9%	20.8%	20.5%	20.4%	20.1%	19.8%	19.3%	18.2%	18.1%	19.0%
Servicios comerciales	41.3%	40.8%	40.5%	42.1%	44.1%	46.5%	47.3%	46.9%	48.5%	50.4%	51.3%	50.7%	51.2%
Servicios gubernamentales	4.6%	4.4%	4.5%	4.0%	3.6%	3.0%	3.1%	2.7%	2.2%	2.1%	1.9%	2.0%	1.8%

Importaciones de servicios	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 p
Viaje	32.7%	34.0%	38.6%	38.6%	38.3%	34.3%	30.8%	30.7%	31.4%	30.1%	28.6%	29.2%	28.6%
Transporte	22.6%	21.6%	20.4%	19.5%	21.4%	23.6%	23.7%	23.8%	21.6%	21.8%	21.0%	20.9%	22.0%
Servicios comerciales	41.5%	41.4%	38.5%	38.0%	37.7%	40.3%	44.1%	44.1%	45.7%	46.9%	49.2%	48.8%	46.3%
Servicios gubernamentales	3.3%	3.0%	2.9%	2.9%	2.6%	1.8%	1.4%	1.5%	1.4%	1.2%	1.2%	1.2%	1.0%

Saldo. Miles millones dólares	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 p
Viaje	-2.153	-3.147	-5.359	-8.062	-6.357	-6.879	-4.120	-3.274	-3.604	-3.674	-1.957	-1.744	-2.234
Transporte	-1.719	-1.532	-1.826	-1.877	-2.737	-4.093	-3.850	-3.704	-2.662	-3.103	-2.838	-2.683	-3.122
Servicios comerciales	-8.759	-3.476	-3.463	-3.394	-2.970	-3.748	-4.110	-3.455	-3.024	-2.856	-2.427	-2.000	-1.938
Servicios gubernamentales	0.835	0.949	0.641	-0.085	-0.039	0.108	0.417	0.296	0.214	0.276	0.260	0.357	0.368

Fuente: DFAIT Opening doors to the world.

El destino de las exportaciones mexicanas –Cuadro 6– es EUA, principalmente a lo largo de toda la década. En los últimos años dicho país es el destino del 88% de las exportaciones, Canadá del 2%, países europeos 4%, países asiáticos 2% y los países de América Latina comprendidos en ALADI cerca del 2%. Esta es una característica de la integración comercial mexicana, que la hace altamente dependiente de la dinámica económica de EUA. En el año 2000 el valor de estas exportaciones fue de 148 MMD a EUA, 8.2 MMD a Alemania, 8 MMD a Japón, 7.5 MMD a España, a Brasil 4.8 MMD, a Chile 4MMD, a Venezuela 3.6 MMD, cifra similar a la de Guatemala, Colombia,

Francia y Canadá. Las regiones de origen de las importaciones mexicanas son EUA, Asia, Unión europea, ALADI y Canadá.

CUADRO 6. MÉXICO EXPORTACIONES POR REGIÓN
(Porcentaje y miles de millones de dólares)

Año	Total. Miles de dólares	EU	Canada	Otros NA	ALADI	CA	Otros CA.	CARICOM	Otros	Unión Europea	Otros Eu.	Medio Or.	Asia	Africa	Oceanía	Otros
1990	26,838,432	68.6%	1.7%	0.1%	3.3%	1.3%	0.7%	0.6%	1.1%	13.2%	0.8%	1.0%	6.8%	0.2%	0.2%	0.5%
1991	42,687,520	79.4%	2.6%	0.1%	2.3%	1.0%	0.6%	0.3%	0.8%	7.8%	0.3%	0.5%	3.7%	0.2%	0.2%	0.3%
1992	46,196,623	81.0%	2.2%	0.1%	2.9%	1.0%	0.6%	0.3%	0.9%	7.4%	0.3%	0.5%	2.4%	0.1%	0.1%	0.1%
1993	51,885,965	83.0%	3.0%	0.1%	3.1%	0.9%	0.7%	0.2%	0.9%	5.1%	0.3%	0.3%	2.2%	0.0%	0.1%	0.1%
1994	60,882,218	85.2%	2.4%	0.1%	2.6%	0.9%	0.5%	0.3%	0.6%	4.5%	0.3%	0.1%	2.3%	0.0%	0.1%	0.1%
1995	79,541,552	83.4%	2.5%	0.2%	3.6%	0.9%	0.5%	0.2%	1.0%	4.3%	0.8%	0.2%	2.4%	0.0%	0.1%	0.1%
1996	95,999,736	83.9%	2.3%	0.1%	3.6%	0.9%	0.6%	0.2%	1.2%	3.7%	0.4%	0.2%	2.5%	0.1%	0.1%	0.3%
1997	110,431,383	85.5%	2.0%	0.1%	3.4%	1.0%	0.6%	0.2%	0.8%	3.6%	0.3%	0.2%	2.0%	0.1%	0.1%	0.2%
1998	117,469,557	87.8%	1.3%	0.2%	2.5%	1.1%	0.5%	0.2%	0.6%	3.3%	0.2%	0.2%	1.7%	0.1%	0.1%	0.2%
1999	136,391,099	88.3%	1.8%	0.1%	1.6%	0.9%	0.5%	0.1%	0.7%	3.8%	0.4%	0.1%	1.5%	0.0%	0.1%	0.0%
2000	166,454,818	88.7%	2.0%	0.1%	1.6%	0.8%	0.5%	0.1%	0.8%	3.4%	0.5%	0.1%	1.2%	0.0%	0.1%	0.0%
2001 p	66,982,929	88.4%	1.9%	0.1%	1.9%	0.9%	0.5%	0.2%	0.8%	3.4%	0.5%	0.0%	1.2%	0.1%	0.1%	0.1%

p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica

Fuente: Grupo de trabajo: SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI

El destino de las exportaciones canadienses en el año 2000 fue en el 88% EUA. México significa el 1%, en tanto que Japón 2.4%, Reino Unido 1.4%, China y Hong Kong 1%, Australia .3%. Como se puede ver en el Cuadro 7, lo más destacable es la velocidad con que han aumentado las exportaciones a algunos destinos, pero aún así por ejemplo América del Sur significa .8%, lo mismo que el este medio .7% y Australia y Nueva Zelanda .4%.

Estas cifras revelan que el esquema de “eje – rayos” con el que se desea explicar el comportamiento del comercio mexicano y canadiense es bastante engañoso. Es un eje de 88-90% y unos rayos débiles, que no significan una alternativa comercial real para ninguno de los dos países. Esto también nos servirá para dudar que el ALCA tan interesante para Canadá, no es una salida de sus productos al mercado.

Para Canadá destaca el crecimiento con aquellos países que ha firmado tratados de libre comercio y Asia luego de la recuperación de la crisis de 1998. Por ejemplo en 1999 el comercio canadiense fue de 2.5 mil millones de dólares (46% del PIB). Con México se estima un crecimiento de exportaciones del 27%, con Costa Rica 66%, Chile 24%, China 40%, Hong Kong 17% y Taiwán 4%.

CUADRO 7. CANADÁ TOTAL DE EXPORTACIONES POR PAÍS, 1990-1999
 (Porcentaje)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Est. Unidos	74.9%	75.2%	77.2%	80.3%	81.2%	79.2%	80.9%	81.8%	84.8%	86.6%
Otros	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
Reino Unido	2.4%	2.1%	1.9%	1.6%	1.5%	1.5%	1.5%	1.3%	1.4%	1.4%
Alemania	1.6%	1.7%	1.4%	1.4%	1.0%	1.3%	1.2%	0.9%	0.9%	0.7%
Francia	0.9%	1.0%	0.9%	0.7%	0.6%	0.8%	0.6%	0.6%	0.5%	0.6%
Otros	4.9%	5.2%	4.6%	4.1%	3.3%	2.9%	1.9%	2.1%	1.8%	1.5%
Irán	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.1%	0.2%
Israel	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%
Arabia Saudí	0.2%	0.2%	0.2%	0.3%	0.3%	0.2%	0.2%	0.2%	0.1%	0.1%
Otros	0.4%	0.5%	0.3%	0.4%	0.3%	0.4%	0.4%	0.4%	0.0%	0.3%
Argentina	0.2%	0.2%	0.1%	0.1%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.1%
Sudáfrica	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%
Otros	0.4%	0.4%	0.3%	0.2%	0.1%	0.2%	0.2%	0.3%	0.2%	0.2%
Japón	5.5%	4.9%	4.6%	4.5%	4.3%	4.6%	4.1%	3.7%	2.7%	2.4%
China	1.1%	1.4%	1.4%	0.9%	1.0%	1.3%	1.1%	0.8%	0.8%	0.7%
HongKong	0.5%	0.6%	0.6%	0.4%	0.5%	0.7%	0.5%	0.6%	0.4%	0.3%
Corea del Sur	1.0%	1.3%	0.9%	0.9%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	0.6%	0.6%
Taiwan	0.5%	0.7%	0.6%	0.5%	0.5%	0.7%	0.5%	0.5%	0.4%	0.3%
Otros	1.5%	1.5%	1.4%	1.1%	1.0%	1.3%	1.3%	1.3%	0.9%	0.6%
Australia	0.6%	0.5%	0.4%	0.4%	0.4%	0.5%	0.4%	0.3%	0.3%	0.3%
Nueva Zelanda	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%
Otros	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
Brasil	0.3%	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%	0.5%	0.5%	0.6%	0.4%	0.3%
Venezuela	0.2%	0.3%	0.3%	0.3%	0.3%	0.3%	0.2%	0.3%	0.2%	0.1%
Argentina	n.s.	n.s.	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%
Chile	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.2%	0.1%	0.1%	0.1%
Colombia	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.2%	0.1%	0.2%	0.2%	0.1%	0.1%
Otros	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.2%	0.1%	0.1%
México	0.4%	0.4%	0.5%	0.6%	0.7%	0.8%	0.8%	0.9%	1.0%	1.1%
Cuba	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.2%	0.2%	0.2%	0.3%	0.3%
Guatemala	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	0.1%	0.1%	0.1%
Costa Rica	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
Otros	0.3%	0.3%	0.3%	0.3%	0.3%	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%	0.5%

Nota: México está considerado en Centroamérica y el Caribe n.d. no disponible n.s. no significativo
 Fuente: Statics Canadá, en DFAIT, Comercio Canadiense Internacional de mercancías, 2000

Para México es importante hacer referencia al comportamiento de las maquiladoras, que considerando el año 1999 por ejemplo, exportaron 64 MMD con importaciones por 50 MMD. Esto es el 38% de las exportaciones y el 29% de las importaciones totales. Un elemento a considerar es que el saldo de las actividades maquiladoras es un saldo positivo, lo que significa que son las actividades que están captando divisas para financiar el uso en los restantes sectores de la actividad manufacturera. Las discusiones más acendradas respecto al tema, enfatizan la debilidad que una planta maquiladora significa en tanto que no se hace transferencia de tecnología, ni estabonamiento productivo, ni derrama económica más allá de los salarios pagados a la mano de obra que es utilizada en procesos de trabajo altamente intensivos.

Resultados del TLCAN

Como se aprecia en el siguiente cuadro 8, el comercio en el TLCAN se ha expandido en particular para México, cuyas exportaciones han aumentado tres veces.

CUADRO 8. COMERCIO EN EL TLCAN
(Miles de millones de dólares)

Año	Comercio trilateral	México – EUA	México – Canadá	EUA – Canadá
1993	301.1	85	4.1	212
1994	351.9	104	4.9	243
1995	392.3	116	5.3	271
1996	436.2	141	6.2	289
1997	495.0	168	7.0	320
1998	528.4	188	7.4	333
1999	576.4	215	9.4	352
2000	670.0	263	14.0	393

Fuente: NAFTA Free Trade Commission. Joint Statement 1999,2000,2001.

Los argumentos más importantes de los éxitos del TLCAN son los que tienen que ver con las nuevas direcciones del capital –reingeniería del capital– y nuevas oportunidades de empleo en los tres países, considerando sus ventajas comparativas –más absolutas que dinámicas–, hay que decirlo.

Los documentos oficiales de evaluación del TLCAN destacan grandes logros en los resultados. Por ejemplo se afirma que en 7 años se han creado 2.1 millones de empleos en Canadá, 2.7 millones de empleos en México, 15 millones de empleos en Estados Unidos. Este argumento sin embargo ha sido cuestionado en distintos estudios.

Sobre los resultados de creación de empleo en cada uno de los países, en EUA un estudio dirigido por Jeff Faux en *The economic policy institute* en Washington, señala que se han perdido 760 mil empleos entre 1993 y 2000, cerca de 540 mil en manufacturas, 109 mil en producción de equipo eléctrico y electrónico. En Canadá Bruce Campbell, señala que entre 1989 y 1977 el sector exportador creó 870 mil empleos, pero la penetración de importaciones ha hecho perder 1'147,100. Para México, Carlos Salas afirma que el

PIB debería aumentar 7% para contratar a la mano de obra que crece al 2.5%, que el ingreso real ha caído en 40% en promedio, que para el Distrito Federal el salario mínimo real ha perdido 18% entre 1993 y 1999.

La Inversión Extranjera Directa (IED) acumulada en 7 años ha sido de 1.3 trillones de dólares en 1999, de los cuales 1.1 MMD se establecieron en EUA, 166 MMD en Canadá y 72 MMD en México. Este es uno de los puntos exitosos del TLCAN desde el punto de vista de las empresas transnacionales: el despliegue al interior del extendido mercado creado por el TLCAN. Uno de los ejemplos más citados son los movimientos de empresas automotrices entre EUA y Canadá, así como la fabricación de autopartes entre Canadá y México.

A pesar de los cambios de metodología que afectan la compatibilidad de los datos, el origen principal de los flujos de la IED en México proviene de EUA —63%— en tanto que el resto se distribuye en proporciones menores entre todos los otros países. Esta IED se destina principalmente a inversiones —o cambios de propiedad del capital solamente— a la industria manufacturera, a servicios financieros, a servicios comunales, transporte y comunicaciones.

Para Canadá —considerando el acervo de IED. El origen de los capitales es EUA en un 65%, países europeos 13%, Japón y otros países asiáticos 8%. Las actividades que han recibido esta IED son Maquinaria y equipo 15%, Finanzas y seguros 18%, Otras industrias 30%. La IED que Canadá dirige al exterior se ha destinado en cerca de 50% a EUA principalmente en actividades de Finanzas y seguros.

La validez de los motivos que tuvo Canadá para unirse al TLCAN se recuperan como vigentes siete años después: establecer reglas para el comercio exterior y contar con mecanismos establecidos para dirimir controversias. Esto como base para la ampliación de acuerdos multilaterales, es decir en tanto se establecen las condiciones para arreglos multilaterales, hay que avanzar lo más rápido posible en el establecimiento de acuerdos bilaterales de comercio, de inversión y en el establecimiento de contactos para negocios futuros.

Esto no significa que se hayan eliminado las medidas proteccionistas, sino que los Capítulos 11, 14, 19 y 20 del TLCAN son un marco de discusión

de controversias, aún si los resultados de los paneles y su desacato –por ejemplo en el caso de EUA– significa la oportunidad de denunciar como una infracción de lo acordado.

El otro objetivo canadiense que era mejorar el uso de capitales en el mercado extendido se asocia al desarrollo de una reingeniería productiva hacia sectores de alta tecnología, básicamente telecomunicaciones, servicios y tecnologías de explotación de recursos naturales.

Lo que pocas veces se dice es que las asimetrías del origen de los socios tienen que ver con integración desigual. No existe aún la certeza de que para México el TLCAN es sólo una pieza de la globalización y para Canadá la forma de asegurar el acceso a EUA. Es decir mientras no funcione plenamente la Organización Mundial de Comercio (OMC), es mejor poner en operación la mayor cantidad posible de convenios bilaterales.

Lo que se ha señalado como de mayor importancia son los efectos indirectos del TLCAN en una distinta regulación de la mano de obra, competitividad de empresas y cohesión social. Las convocatorias a la protesta de los llamados “globalifóbicos” adquieren en cada cumbre comercial o de representantes gubernamentales, tintes más violentos tanto por el tipo de protestas como por las respuestas represivas que se aplican.

Canadá se hizo país americano en 1990 con su ingreso a la OEA, México se hizo de América del Norte con el TLCAN; pero ambos continúan siendo más rivales y competidores que socios preferidos. Es su relación dependiente con EUA lo que los hace sujetos de cooperación, pero tener como destino el 90% de sus exportaciones a EUA, refuerza esa dependencia.

Con bastante frecuencia en los dos últimos años se ha discutido la “integración profunda” a partir del TLCAN. Incluso a pocos días de haber sido elegido como presidente, Fox recibió un rechazo específico del primer ministro canadiense rechazando sus comentarios de mercado único y moneda común. La integración del TLCAN es de mercancías y capitales, o en su defecto de consumidores. Si para México el combate a la pobreza es importante, la visión de su socio canadiense también lo es, solamente que en otro sentido: “Le dije a Fox que pensamos que podemos ayudar a eliminar pobreza en un país, porque también eso representa una oportunidad para

Canadá, porque cuando un pobre se vuelve consumidor puede comprar productos de otros países".²

Controversias y perspectivas

Las controversias comerciales al interior del TLCAN están presentes y algunas son muy importantes para las actividades comerciales o por los principios de interpretación que se discuten, particularmente en inversiones.

Canadá ha tenido controversias de largo origen y unas pocas nuevas reclamaciones en los últimos años. Debido a la intensidad de su comercio con EUA, con este país son la mayor parte de las controversias. Las grandes disputas son respecto a actos unilaterales de reclasificación de productos —madera suave canadiense o productos elaborados con jarabe de azúcar, por ejemplo—, las condiciones de verificación o los requisitos de etiquetado.

Canadá tiene una disputa con EUA respecto a la exportación de productos de cañamo relacionada con razones técnicas de control de drogas, debido a que contienen un ingrediente activo sicotrópico.

Canadá sostiene la invalidez de la aplicación extraterritorial de la Ley Helms Burton, e insiste en que es mejor y más transparente la aplicación de medidas económicas a países cuyos comportamientos sean sancionables. Las dimensiones del comercio con Cuba no son muy significativas, lo que es relevante es un acto de soberanía frente a EUA, más el hecho que Canadá se ha convertido en el primer inversionista en Cuba.

México tiene vigentes ocho controversias con Estados Unidos y algunas disputas relativamente menores con Canadá. La más grande controversia tiene que ver con las limitaciones a la entrada de transportes mexicanos a EUA, que como ya se mencionó ha quedado sancionado por un panel, aunque posteriormente los representantes proteccionistas en el Congreso de EUA bloquearon su aplicación.

En el año 2000 se estableció una comisión encargada de discutir los mecanismos para resolver controversias respecto a frutas y verduras, que

² *La Jornada*, 23 de agosto 2000

entre México y Estados Unidos son particularmente importantes, y que por ejemplo en el caso del jitomate se han resuelto por limitaciones autoimpuestas por México. Además esta comisión resulta importante por las normas fitosanitarias de Estados Unidos así como por requisitos estatales de certificación y de pruebas que referidas a productos agroalimentarios, significan mermas y daños irremediables al valor de las mercancías mientras se aplican las pruebas.

Los productos sobre los que discuten Canadá y México son: papas de la Isla Príncipe Eduardo –que tuvieron en años anteriores una plaga-, papas fritas congeladas, semillas de papa, manzanas y queso mozzarella. En productos industriales hay discusiones respecto a cemento y níquel, así como con etiquetado de productos biotecnológicos.

Las discusiones al interior del TLCAN entre EUA y Canadá son ejemplo de las modernas formas de proteccionismo con base en normas de protección al consumidor y al medio ambiente: son las controversias respecto a la captura de delfines en la pesca de atún o la de tortuga en la pesca de atún, lo mismo que los requisitos de que productos elaborados con madera sean etiquetados –y sujeto de prueba– que corresponden a bosques explotados en forma sustentable.

Están en marcha algunas controversias de compañías contra México y Canadá, en particular relacionadas con el capítulo de inversiones y las condiciones en que son establecidas prohibiciones o expropiaciones.

Los temas que están en marcha y son importantes para Canadá son: los acuerdos de reconocimiento profesional de abogados e ingenieros en los tres países para avanzar en la certificación de habilidades profesionales, y la evaluación de nuevas tecnologías como el comercio electrónico.

Canadá tiene negociaciones con Singapur con exportaciones por 367 millones de dólares e importaciones por 1.2 mil millones de dólares, en 1999. Singapur ha promovido la idea de que desea convertirse en una economía relacionada con el conocimiento tecnológico. En 1998 fue el tercer comprador de productos tecnológicos canadienses como cobalto, partes de turbojets, turbopropelas, periódicos y níquel.

En América Latina, Canadá opera exitosamente su acuerdo de libre comercio con Chile, concluyó en 9 meses el establecimiento de uno nuevo con Costa Rica y ha iniciado consultas con El Salvador, Guatemala, Nicaragua y Honduras.

Por su parte México después del TLCAN ha firmado otros seis acuerdos de libre comercio: con la Unión Europea, Israel, Triángulo del Norte (Guatemala, Honduras y El Salvador), Grupo 3 (México, Colombia y Venezuela), Nicaragua, Bolivia, Chile y la Asociación europea de libre comercio - Islandia, Noruega, Suiza y Liechtenstein. Hay negociaciones regionales con Belice y Panamá, se mencionan pláticas con Singapur y Japón.

El gobierno canadiense afirma que para Canadá: "México se ha diferenciado significativamente de los otros países emergentes latinoamericanos y continua disfrutando de confianza de los inversionistas y evitando al mismo tiempo choques externos y crisis económicas que tradicionalmente se daban al fin del periodo presidencial"³

Un asunto importante entre México y Canadá y que ha sido calificado hasta el momento como discrepancias estadísticas, tiene que ver con la triangulación del comercio en el TLCAN. Es decir el triángulo formado por una tecnología fragmentada que significa ensamble en México, fabricación en Canadá y venta a EUA que consume o exporta. Si bien es cierto que hay distintos conceptos estadísticos entre Canadá y México, lo que revelan también las cifras es que las relaciones bilaterales de México y Canadá con EUA se han fortalecido más que la de los dos socios menores. Esto significa un reforzamiento de la dependencia que corresponde a la operación de empresas transnacionales más que el desarrollo de nuevos procesos productivos o nuevas áreas de comercio.

Las perspectivas para México no son muy optimistas. Más allá de la euforia electoral de julio del 2000, en la práctica las políticas económicas han sido de continuidad. A casi un año de gobierno no han podido pactarse los mínimos acuerdos políticos. La Ley Indígena aunque aprobada por el Senado ha generado más inconformidad que acuerdos, la propuesta de ele-

³ Gobierno de Canadá. DFAIT. *Opening doors to the world 2000*.

vación del IVA –que es a lo que se refiere el gobierno foxista con reforma fiscal–no ha sido discutida en la Cámara de Diputados.

Los planteamientos de los objetivos gubernamentales en el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006 son declaraciones líricas, por ejemplo: *“La visión de México al que aspiramos en el año 2025 puede sintetizarse [en] que será una nación plenamente democrática con alta calidad de vida, que habrá logrado reducir los desequilibrios sociales extremos y que ofrecerá a ciudadanos oportunidades de desarrollo humano integral y basadas en el respeto a la legalidad y en el ejercicio real de los seres humanos. Será una nación dinámica con liderazgo en el entorno mundial, un crecimiento estable y competitivo y un desarrollo incluyente con equilibrio en el medio ambiente. Será una nación orgullosamente sustentada en sus raíces, pluriétnica y multicultural con un profundo sentido nacional”*.

Futuras alternativas comerciales

El ALCA se ha vuelto muy importante para Canadá y como ya comentamos no es por el volumen de comercio involucrado. Más allá de los discursos del establecimiento de conexiones, respeto a culturas y apoyo a la democracia, está una visión de largo plazo, que considera que Canadá puede diferenciarse de EUA.

Si América Latina creciera, Canadá podría expandir su comercio y además colocar su agenda de valores: crecimiento económico sustentable, reducción de la pobreza, derechos humanos, sociedad civil y migración. A la fecha y mientras que en EUA las preferencias de libre comercio presidenciales se contrapongan con las proteccionistas de entidades de gobierno federal y del Congreso, la negociación del ALCA se convertirá en profusión de acuerdos bilaterales, en espera de negociaciones a nivel de la OMC.

Las alternativas comerciales bilaterales están siendo adoptadas por México y Canadá como mecanismos de práctica y resguardo en América Latina, por si el ALCA no se concretara. El objetivo central del ALCA es asegurar la participación en el mercado de consumo norteamericano, por lo que la intrincada red de acuerdos de comercio, inversión y prácticas comerciales es una alternativa de menor calidad y significado.

La novedad en el ALCA es la participación de la sociedad civil, que más allá del pesimismo de que esté logrando afectar los rumbos de la negociación es reconocer otros interlocutores distintos a las empresas transnacionales: así sea la imprecisa sociedad civil. Lo mismo puede pensarse respecto al deslinde mexicano respecto a que en materia de seguridad hemisférica en todos sus conceptos y disposiciones se atiene a las instancias apropiadas de la OEA, precisión incorporada en la Declaración de Quebec de abril de 2001.

Es novedoso también que el borrador del texto de la negociación se dé a conocer al público, así sea en la llamada versión "entre corchetes", es decir el alcance de lo negociado.

Comentarios finales

Identificar para México y Canadá lo que serían sus principales retos en los próximos cinco años, significa separar sus realidades. Para Canadá: la mejora de la productividad manufacturera y diversificación de sus exportaciones. Para México resolver la pobreza, mejorar los niveles de vida de la población y aplicar una política industrial que signifique crecimiento sostenido del mercado interno.

Estos retos están asociados a un estilo de nación —por así llamarle— que se desligue en parte importante de la dinámica de EUA. La hegemonía no es una condición geopolítica eterna y carecer de una dinámica propia de crecimiento puede resultar muy peligroso para la propia existencia como país.

No son nada fáciles de obtener dichos logros, pasan por combinaciones difíciles de aceptar. Para Canadá será difícil mejorar su competitividad industrial sin afectar su alto patrón de beneficios sociales. Para México no es la confianza en el espíritu emprendedor individual, una razón suficiente para confiar en la expansión económica.

Considerar como objetivos alejarse del comercio con EUA y esperar el crecimiento económico de América Latina y el Caribe es bastante ilusorio. La integración comercial exige una definición de objetivos comunes e intereses distintos a los de las ganancias de empresas transnacionales.

Algunos autores insisten en que el mercado mundial tiene opciones reducidas, pero las alternativas a un mercado salvaje, deberán partir de la población que comercia en el mercado como un medio, no como un fin en sí mismo.

Los conceptos de seguridad humana, desarrollo democrático y sostenible, y solución pacífica de disputas son áreas de acción de Canadá en las que puede mostrar tales valores a América Latina. El reconocimiento de que México es un país con identidad propia y decisión para comprometerse en la mejoría de su desarrollo es un concepto que debe ser algo más que promesa electoral. Lo más probable es que ambos países mantengan sus diferencias e incluso las amplíen. No es estable una sociedad comercial con un competidor, más allá de la cordialidad y respeto en el trato.

Para Canadá y México hay más rivalidades que coincidencias, hay más intereses que los alejan que aquellos que los acercan. Para México, Canadá y EUA la sociedad comercial significa solamente eso. No hay posibilidades de integración profunda, "alcances" entre países o visiones de similitud en el largo plazo. Hay intereses económicos y políticos en donde la integración de mercancías, servicios y capitales no significa asociación de trabajadores ni tampoco de sociedades.

Bibliografía

Barrows David y Cotsomitis John. "International trade and investments", en Wesson Tom. *The new world economic order*, Captus Press, Canadá, 1998.

CEPAL, *Evolución de la economía mexicana en el 2000*, México, 2001.

Correa López Gabriela. *Integración en América del Norte, en México y la economía mundial*. Coedición: UAM Iztapalapa – Miguel Angel Porrúa, México, 2001.

Correa López Gabriela. "La propuesta hemisférica de integración económica: ALCA", en *Economía Teoría y Práctica*. Universidad Autónoma Metropolitana, México, 2000.

Deblock Christian, Benessaieh Afef, L'Heureux Marie – Paule. *Canadá – México economic relations since NAFTA: a canadian perspective*, Universidad de Quebec en Montréal, GRIC, Québec, Agosto 2000.

FMI. *Consulta del Artículo IV con Canadá*. 23 abril 2001, Washington. Sitio web

Gobierno de Canadá, DFAIT. *Opening doors to the world. Canada's international market acces priorities 2000*, Ottawa, 2001.

Gobierno de Canadá, DFAIT. *Trade update 2001. Second annual report on Canadá's state of trade*, Ottawa, 1 mayo 2001.

Gobierno de México. *Plan Nacional de Desarrollo 2001 – 2006*, Presidencia de la República. Sitio web.

Klepak Hal P. "What's in it for us? Canada's relationship with Latin América". *The FOCAL papers*. Ottawa. s/f.

TLCAN, Comisión Conjunta. *Declaraciones al público*, 1999, 2000, 2001.