



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ACATLÁN**

**LAS VENTAJAS COMPARATIVAS DE LOS PRODUCTOS
MEXICANOS EN EL MERCADO CANADIENSE A 14 AÑOS DE LA
FIRMA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA
DEL NORTE
1994-2008**

TESIS

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ECONOMÍA**

PRESENTA

LOURDES BEATRIZ MENDOZA HEREDIA

Asesor: LIC. MANUEL LÓPEZ OLGUÍN

Fecha: Junio 2009



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.

DEDICATORIAS

A Dios por darme la vida, así como la oportunidad de estar con las personas que amo.

A mi hija por ser mi inspiración y mi razón de ser.

A mi esposo por brindarme su apoyo en todo momento y sobre todo por su gran amor.

† *A mi madre por haberme motivado siempre para ser mejor y superarme constantemente.*

A mi padre por ayudarme a llegar hasta aquí.

Al Lic. Manuel López Olguín por su tiempo, dedicación y paciencia.

ÍNDICE

	Pág.
PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO	5
Justificación	5
Objetivos Generales	6
Objetivos Particulares.....	6
Hipótesis	7
Presentación.....	7
Metodología	9
INTRODUCCIÓN.....	10
Tratado de Libre Comercio de América del Norte	12
CAPÍTULO I.....	17
INTEGRACIÓN ECONÓMICA.....	17
1.1 Concepto y Antecedentes.....	17
1.2 Características.....	22
1.3 Etapas.....	23
1.4 Condiciones.....	24
1.5 Globalización	27
CAPÍTULO II.....	29
ORDEN ECONÓMICO INTERNACIONAL	29
2.1 México y su participación en la Organización Mundial de Comercio (OMC).....	29
2.2 El Proceso de Globalización Económica	38
2.3 La conformación de Bloques Económicos.....	41
La regionalización en el sur.....	46
CAPÍTULO III.....	48
TEORÍAS DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS	48

3.1 Teoría de la ventaja absoluta.....	48
3.2 Teoría de la ventaja comparativa.....	49
3.3 Teoría de Heckscher-Ohlin (Proporción de factores).....	50
3.3.1 El teorema de Heckscher-Ohlin	52
3.3.2 Hipótesis del modelo H-O: Estructura del Mercado	53
3.3.3 Hipótesis del modelo H-O: Producción	55
3.3.4 Hipótesis del modelo H-O: Proporciones fijas vs proporciones variables.....	59
3.3.5 La Frontera de Posibilidades de Producción (Caso de las proporciones fijas).....	59
3.3.6 La Frontera de Posibilidades de Producción (Caso de las proporciones variables).....	61
CAPÍTULO IV	64
MÉXICO Y CANADÁ	64
4.1 México Generalidades	64
4.2 México en el Contexto Económico Mundial	65
4.3 México en el Marco de la Globalización.....	67
4.4 Canadá Generalidades	69
4.5 Canadá en el Contexto Económico Mundial	70
4.6 Canadá en el Marco de la Globalización	72
CAPÍTULO V	76
COMERCIO EXTERIOR ENTRE MÉXICO Y CANADÁ	76
5.1 Balanza Comercial (México)	76
5.1.1 Exportaciones	78
5.1.2 Importaciones	81
5.2 Balanza Comercial (Canadá).....	81
5.2.1 Exportaciones	84
5.2.1.1 Bienes y materiales industriales, la fuerza principal detrás del crecimiento exportador.....	84

5.2.1.2 Productos energéticos, el crecimiento del combustible en las exportaciones	85
5.2.1.3 Productos agrícolas y pesqueros, prospera la cebada, el trigo y la canola	86
5.2.1.4 Maquinaria y equipo	86
5.2.1.5 Debilitamiento de las exportaciones de partes automotrices .	87
5.2.1.6 Productos forestales.....	87
5.2.2 Importaciones	88
5.2.2.1 Bienes de consumo	88
5.2.2.2 Productos agrícolas y pesqueros	89
5.2.2.3 Aeronaves, motores y partes de grúas, montacargas y equipos.	89
5.2.2.4 Las importaciones de energía se elevaron por quinto año consecutivo	90
5.2.2.5 Los metales impulsaron las importaciones de bienes industriales y materiales.....	90
5.2.2.6 Autos de pasajeros y camiones.....	91
5.3 Principales Socios Comerciales de Canadá	91
5.3.1 China	92
5.3.2 Estados Unidos.....	93
5.3.3 Europa	93
5.3.4 India	94
5.3.5 Japón.....	95
5.3.6 México	95
5.4 Política Económica Internacional de Canadá en América Latina	95
5.5 Comercio Bilateral entre México y Canadá	99
5.5.1 Principales productos exportados.....	100
5.5.2 Principales productos importados.....	102
5.6 La Alianza México-Canadá	103

5.7 Oportunidades de exportación a Canadá	105
Consejos para Acceder al Mercado Canadiense	105
CAPÍTULO VI	111
VENTAJAS COMPARATIVAS DE MÉXICO	111
6.1 Antecedentes	111
6.2 Patrón de ventajas comparativas de México	113
6.3 Competidores comerciales	116
6.4 Evolución de las ventajas comparativas de México	118
6.5 Ventaja comparativa y desempeño exportador	122
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	126
BIBLIOGRAFÍA	129
Hemerografía. Artículos y Revistas Especializadas	132
INTERNET	134
ANEXOS	135
A. Ventaja Comparativa Revelada de México	135
B. VCR de México y porcentaje de participación en el mercado canadiense para las principales categorías de productos.....	138
C. VCR de China y porcentaje de participación en el mercado canadiense para las principales categorías de productos.....	139
D. VCR de India y porcentaje de participación en el mercado canadiense para las principales categorías de productos.....	140
E. VCR de Japón y porcentaje de participación en el mercado canadiense para las principales categorías de productos.....	141
F. VCR de Corea del Sur y porcentaje de participación en el mercado canadiense para las principales categorías de productos	142

PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO

Justificación

A raíz de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el papel de la economía canadiense ha cobrado mayor relevancia para nuestro país, sobre todo en materia de comercio exterior. Por ello resulta importante estudiar las ramas y los sectores económicos con los que México puede participar con productos que sean competitivos en el mercado canadiense.

En virtud de lo anterior, es importante analizar las ventajas comparativas de México con respecto a otros países, a fin de determinar las áreas de oportunidad de los productos mexicanos para su adecuada inserción en el mercado canadiense y lograr así el incremento de las exportaciones mexicanas de productos no petroleros. De esta manera se fortalecerá a la industria nacional con el consecuente incremento en la productividad, el ingreso nacional y el empleo y por otro lado, contribuirá a disminuir la dependencia de los ingresos provenientes del petróleo que hacen vulnerable a la economía mexicana, principalmente por la inevitable reducción de los yacimientos al ser el petróleo un recurso no renovable.

Es necesario considerar para el análisis propuesto el hecho de que en la actualidad los principales exportadores a Canadá son Estados Unidos de América y China. Por otro lado, al ser Canadá la séptima economía a nivel mundial representa un mercado muy importante para México, ya que es su tercer socio comercial.

En este orden de ideas, se deben analizar las oportunidades derivadas de la suscripción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte para aprovechar los beneficios que pudieran obtenerse para la exportación de productos mexicanos.

México ha desaprovechado la oportunidad que le ha brindado la suscripción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte para mejorar su desempeño exportador; si bien es cierto que las exportaciones se han incrementado, también lo es que no lo han hecho en la medida en que pudieron haberlo realizado.

Por otro lado, es importante analizar la situación de México con relación a sus competidores comerciales, para determinar las ventajas comparativas de los productos mexicanos que contribuirían a mejorar el desempeño exportador.

Por lo anterior en el presente trabajo se analiza la situación del comercio entre Canadá y México, considerando el ambiente favorable que ha generado el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, a catorce años de su suscripción, para aportar elementos que impulsen a empresas nacionales a participar con alternativas viables en el mercado canadiense, contribuyendo así al desarrollo y crecimiento de dichas empresas con el consecuente impacto

favorable en el empleo productivo del país; asimismo, se pretende diversificar las exportaciones y reducir la dependencia del país de las exportaciones petroleras.

Objetivos Generales

Identificar las ventajas comparativas de los productos mexicanos para fomentar el comercio exterior de México con Canadá; así como determinar los mecanismos que permitan a las empresas mexicanas acceder al mercado canadiense.

Analizar el comportamiento del comercio bilateral entre México y Canadá de los últimos años, estableciendo los principales obstáculos a los que se enfrentan los productos y las empresas mexicanas dentro del mercado canadiense; así como las ventajas que pudieran existir en virtud del Tratado de Libre Comercio celebrado con entre México, Estados Unidos de América y Canadá.

Contribuir a mejorar los términos del intercambio comercial entre México y Canadá.

Objetivos Particulares

Estudiar el comportamiento de la balanza comercial entre México y Canadá de la última década, identificando los principales productos que México ha exportado a Canadá en ese período.

Identificar los productos y fracciones arancelarias mexicanas que son competitivas, para incursionar en el mercado canadiense, en el marco del Tratado de Libre Comercio antes mencionado.

Determinar los principales obstáculos que han enfrentado las empresas mexicanas al participar en el mercado canadiense.

Fomentar la diversificación de las exportaciones mexicanas a Canadá, para reducir la dependencia de México de las exportaciones petroleras.

Hipótesis

México tiene la capacidad de diversificar sus exportaciones al mercado canadiense, al detectar las ventajas comparativas que los productos nacionales tiene con relación a los de otros países y aprovechando así las ventajas que ofrece tener celebrado un tratado de libre comercio con Canadá, logrando de esta manera posicionarse como uno de los principales socios comerciales de Canadá y conseguir, por otro lado, disminuir su dependencia de los ingresos petroleros.

Presentación

A catorce años de la celebración del Tratado de Libre Comercio de América de Norte entre Estados Unidos de América, México y Canadá, nuestro país no ha aprovechado el potencial derivado de dicho tratado por lo que hace a incrementar las exportaciones hacia Canadá, independientemente de las desventajas que, por otro lado, implicó para la economía nacional la celebración de dicho tratado.¹

Al firmar un Tratado de tal naturaleza México debió fortalecer los sectores vulnerables de la economía que pudieran verse afectados, así como hacer una planeación estratégica para competir con productos de calidad y de precios comparativamente competitivos. Desafortunadamente, el comercio exterior mexicano se ha basado en los productos petroleros, lo cual no ha permitido el desarrollo de otros sectores potencialmente rentables que pudieran, en el largo plazo, llegar a tener una participación mayor en el mercado internacional.

Por otro lado, es importante considerar que en el entorno económico internacional actual, existe una gran participación de los productos chinos de exportación, que por su bajo precio, desplazan a las exportaciones de otros países, tal es el caso que en los últimos años China desplazó a México como el segundo principal exportador de Canadá.

En virtud de lo anterior, la presente investigación pretende coadyuvar al fomento de las exportaciones mexicanas en el mercado canadiense, al analizar las ventajas comparativas, incrementando su participación en áreas de oportunidad que ofrezcan ventajas comparativas como resultado de los beneficios que se obtengan del TLCAN.

Por tanto, se podrá incentivar la diversificación de nuestras exportaciones, lo cual contribuirá a reducir la dependencia que actualmente existe respecto a los ingresos derivados del petróleo.

¹ Tal como se explica más adelante en la Introducción del presente trabajo.

La investigación se llevará a cabo con base en datos obtenidos de la Secretaría de Economía, el Banco de México, Pro México y Nacional Financiera, la Organización del Comercio y Desarrollo Económico, entre otros.

En la introducción se exponen los antecedentes de las relaciones comerciales entre México y Canadá; se hace un recuento de la apertura comercial que México ha tenido a partir de los años ochenta, hasta la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Más adelante, en el primer capítulo se analizan de manera general los aspectos de la integración económica, considerando los antecedentes, las etapas reconocidas de este proceso y estableciendo las diferencias con la globalización.

En el segundo capítulo, se detalla la participación de México en la Organización Mundial del Comercio, se describe en forma general el proceso de globalización económica que se ha presentado a nivel mundial; así como la formación de los diferentes bloques económicos.

En el tercer capítulo se exponen las teorías de las ventajas comparativas, haciendo énfasis en los aspectos de las teorías en los que se fundamenta este proyecto.

En el cuarto capítulo se presentan datos sobresalientes de los dos países como son indicadores socioeconómicos, la inserción de cada uno en la globalización económica y se destaca la importancia de Canadá en el orden económico mundial. Por otro lado, se mencionan los elementos fundamentales de los acuerdos y tratados comerciales signados por México con diferentes países.

En el quinto capítulo se analizan las principales cifras de la balanza comercial mexicana de los últimos diez años, destacando el intercambio comercial con Canadá, así como los principales productos importados y exportados. Por otro lado, se plantean las implicaciones del comercio bilateral en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la composición de la balanza comercial entre los dos países estableciendo las áreas de oportunidad para los productos mexicanos.

En el sexto capítulo se analiza el patrón de las ventajas comparativas de México de 1994 al 2008 y éste se compara con el de otros países relevantes por su participación en el mercado canadiense. De esta forma se identifica a los países que presentan patrones de ventajas comparativas similares a las de México, definiendo así a sus competidores en el mercado de exportación, lo cual permitirá establecer las estrategias a seguir para mejorar el desempeño exportador de México.

Por último, se presentan las conclusiones derivadas del estudio realizado, donde se resaltan los principales beneficios del tratado de libre comercio suscrito con Canadá y Estados Unidos considerando las ventajas comparativas de los productos mexicanos.

Metodología

En el desarrollo del presente proyecto se partirá del estudio de los conceptos de integración y globalización que conducen al fenómeno de la conformación de bloques económicos dentro del comercio internacional, lo cual trae aparejado la competencia entre los países por obtener mayores ventajas comparativas dentro de los mercados para incrementar las exportaciones.

Asimismo, se analizará la información partiendo de la identificación de los patrones de las ventajas comparativas de los productos mexicanos, utilizando índices de ventaja comparativa revelada de Bela Balassa, de acuerdo a la fórmula y metodología que se explican en el sexto capítulo, para compararlos con los de sus principales competidores comerciales y poder establecer los puntos favorables y vulnerables que deben atenderse para incrementar las exportaciones hacia el mercado canadiense. Para hacer la comparación se utiliza el índice de correlación de Spearman, el cual permite analizar el grado de asociación entre dos series, para determinar cuáles son los países cuya jerarquización de productos en términos de ventaja comparativa revelada tienen un patrón similar al de México.

Los datos utilizados para realizar los cálculos antes mencionados son las importaciones que llevó a cabo Canadá en el período de 1994 al 2008 de sus diez principales socios comerciales dentro del período antes citado.

Por otro lado, el análisis se fundamenta en las teorías de las ventajas comparativas del comercio internacional, particularmente en la teoría de Heckscher- Ohlin de la proporción de factores.

La investigación se llevará a cabo con base en datos obtenido de la Secretaría de Economía, el Banco de México, Pro México y Nacional Financiera, la Organización del Comercio y Desarrollo Económico, el Banco Mundial, entre otros.

INTRODUCCIÓN

La integración de México al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) se realizó en 1986, en la actualidad la Organización Mundial del Comercio (OMC), sentó las bases para un nuevo modelo económico, fundado en la apertura comercial y las exportaciones, lo cual implicó un cambio importante de la política comercial que por más de 20 años había tenido el país.²

La globalización se convirtió en una estrategia para enfrentar la crisis de las empresas transnacionales más poderosas e internacionalizadas. Asimismo, los grupos privados internos y los gobiernos de los países endeudados encontraron en la globalización una opción para dirigir sus empresas hacia el mercado externo, principalmente al mercado norteamericano.

En 1991, los gobiernos de Canadá, Estados Unidos de América y México decidieron negociar el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que suponía para México culminar su proceso de liberalización iniciado en 1985.

El Tratado de Libre Comercio, implicó un acuerdo entre gobiernos y grupos empresariales oligopólicos que veían en la integración un instrumento importante para ampliar sus mercados y zonas de operación de influencia, así como para maximizar sus beneficios. En lo fundamental, fue impulsado por los grupos y empresas más globalizados del capital financiero de Estados Unidos, así como por los grupos y empresas más poderosos de Canadá y México.

Con la política de apertura comercial que México ha seguido, las exportaciones se quintuplicaron, sobre todo a partir de la entrada en vigor del TLCAN, pasando de 27,828 millones de dólares en 1990 a 272,044 millones de dólares en 2007, lo cual representa un incremento de más del 870% y un incremento promedio anual de 12.93%. Sin embargo, las importaciones que sustentan el sector exportador, tales como partes, componentes e insumos intermedios también se incrementaron sustancialmente.

El modelo exógeno de crecimiento³ beneficia a los sectores relacionados directamente con las exportaciones y en menor medida a los relacionados indirectamente con esta actividad, ya que las innovaciones tecnológicas, los recursos financieros y las inversiones se localizan sobre todo en este sector, dejando al margen a los sectores que atienden prioritariamente al mercado interno, principalmente las empresas micro, pequeñas y medianas. De las más

² La cual había consistido en no tener una apertura comercial y a no participar dentro del organismo internacional del comercio que en ese entonces era el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

³ Cuando se utiliza el término de modelo exógeno de crecimiento se plantea la idea de que orientar los recursos de un país al mercado externo.

de cuatro millones de empresas que operan en el país, el 95.5 % son microempresas, 3.4 % pequeñas, 0.9 % medianas y 0.2 % grandes.

Cabe mencionar que coexisten en la economía mexicana diferentes modos de producción: el exportador moderno, punta de crecimiento y desarrollo; otro que abastece al mercado interno con productos de consumo generalizado sin participar o en forma mínima como abastecedor de algunos insumos al sector exportador; y el tercero, atrasado tecnológicamente con actividades productivas tradicionales urbanas y del mercado de la economía informal.

En la década de los años noventa y los primeros cinco años del siglo XXI, México suscribió tratados de libre comercio con diversos países con el propósito de impulsar las ventas externas como medida fundamental de crecimiento económico y de esta forma unirse a las corrientes internacionales de mercancías, llegando a firmar acuerdos comerciales con más de 40 países.

Por otro lado, en los últimos 25 años la economía mexicana ha seguido una política de apertura financiera, se han vendido empresas de capital estatal, el gobierno ha dejado de invertir en la producción y ha puesto el desarrollo económico en manos de las libres fuerzas del mercado (empresas transnacionales y grupos empresariales son los que han marcado el rumbo de la política económica nacional), las cuales no han generado los empleos que requiere el país.

México no ha aprovechado las ventajas obtenidas por todos los tratados comerciales que ha firmado, lo que se puede apreciar por la continuación de la alta dependencia de la economía estadounidense y la escasa diversificación de mercados.

El sector exportador ha pasado a ser el principal impulsor del crecimiento económico; sin embargo, ha recaído esta responsabilidad principalmente en las empresas con participación de capital extranjero y maquiladoras ligadas directa o indirectamente a los procesos de importaciones y exportaciones (en los últimos años tanto el crudo, por los constantes aumentos de los precios internacionales, como la participación creciente de las remesas de los trabajadores mexicanos en el exterior, principalmente de América del Norte, han aumentado significativamente los ingresos de divisas al país).

Es así como se ha puesto de manifiesto el rezago de los sectores productivos que no se encuentran con la capacidad de incorporarse a los procesos de comercio exterior, ya que no tienen la tecnología y por ende la capacidad productiva para participar en el avance económico nacional.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte

En los últimos quince años se han registrado en el continente americano avances notables de los procesos regionales dirigidos a promover la liberación económica y mayores niveles de comercio, inversión y transferencia de tecnologías extranjeras. Es así, que en este marco el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos en 1989, fue seguido en 1994 por la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

El TLCAN conocido también por NAFTA (por sus siglas en inglés North American Free Trade Agreement) entró en vigor el primero de enero de 1994, y establece una zona de libre comercio entre Canadá, Estados Unidos y México.

Los principales objetivos que se plantearon en su creación son los que se mencionan a continuación:

- Eliminar fronteras para comercializar, y facilitar el cruce por las fronteras del movimiento de bienes y servicios entre los territorios de los países miembros.
- Promover condiciones de competencia en el área del libre comercio.
- Proporcionar protección y aplicación de derechos intelectuales en cada país.
- Crear procedimientos de la implementación y aplicación de este acuerdo, para su administración conjunta, así como la resolución de problemas.
- Establecer una estructura más trilateral, regional, y multilateral de cooperación para extender y aumentar los alcances de este acuerdo.
- Eliminar barreras al comercio entre Canadá, México y Estados Unidos, estimulando el desarrollo económico y dando a cada país signatario acceso a sus respectivos mercados.
- Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación fronteriza de bienes y servicios con la excepción de personas entre territorios de las partes firmantes (países involucrados).
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes.

El TLCAN prevé la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes que sean originarios de México, Canadá y Estados Unidos, en el transcurso de un periodo de transición mediante la aplicación de las reglas de origen, con las cuales se pretende asegurar que las ventajas del TLCAN se otorguen sólo a bienes producidos en la región de América del Norte y no a bienes que se elaboren total o en su mayor parte en otros países; establecer

reglas claras, reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores y eliminar restricciones no arancelarias según convenga.

El programa de desgravación arancelaria, mediante el cual se plantea la eliminación progresiva de los aranceles sobre bienes originarios, se propuso de acuerdo con unas listas de desgravación:

- La categoría A corresponde a la entrada libre de derechos cuando entra en vigor el Tratado.
- La categoría B mediante la cual se prevea la eliminación del arancel en 5 etapas anuales, es decir que la eliminación del arancel en un período de 5 años.
- La categoría C prevé que linealmente el arancel va a llegar a cero en un período de 10 años.
- La categoría D que incorpora todos aquellos bienes que estaban exentos del pago de aranceles y que van a continuar así, por ejemplo todos aquellos productos mexicanos que se benefician de SGP (Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias) en los Estados Unidos o de un sistema preferencial en Canadá.
- La categoría E que tiene una desgravación en 15 años para productos especiales, por ejemplo el jugo de naranja en Estados Unidos, el maíz y frijol en México.

De acuerdo con un estudio del Banco Mundial el TLCAN ha estimulado el desarrollo económico en México, pero no ha bastado para lograr la convergencia económica con Canadá y los Estados Unidos, incluso en el largo plazo, lo anterior debido a que, de acuerdo al Banco Mundial, en México no existen instituciones adecuadas e inversión en innovación e infraestructura.

En el informe del Banco Mundial se calcula que sin el TLCAN, las exportaciones globales habrían bajado aproximadamente en un 25 por ciento; la inversión extranjera directa, la cual fue excepcionalmente alta en 1994-95, habría sido inferior en un 40 por ciento, y el ingreso per cápita mexicano de US\$5,920 en el año 2002 habría sido alrededor de un 4 por ciento inferior.

Producto Interno Bruto per cápita de México 1994-2007

Año	PIB per cápita (en dólares)
1994	4,600
1995	3,810
1996	3,660
1997	3,720
1998	4,020
1999	4,470
2000	5,110
2001	5,580
2002	6,000
2003	6,370
2004	6,930
2005	7,300
2006	7,820
2007	8,340

Fuente: Banco Mundial

Sin embargo, el estudio sostiene que el TLCAN no basta. Las esperanzas de que México daría pasos agigantados para alcanzar a Estados Unidos se vieron reducidas por la insuficiente inversión en educación, innovación e infraestructura, así como la baja calidad institucional, un término que abarca la rendición de cuentas, la eficacia regulatoria, el control de la corrupción y temas afines.

Más aún, el informe subraya que los beneficios del TLCAN y del comercio, en general, han sido desiguales entre las regiones y sectores.

Algunos de los efectos desiguales consignados en el informe son los siguientes:

El aumento de los salarios de los trabajadores con niveles más altos de educación en relación con aquellos con niveles más bajos, que comenzó con la liberalización unilateral de la década de los ochenta, en gran parte se mantuvo con el TLCAN.

Los estados del norte y del centro crecieron con más rapidez en los años noventa, reduciendo modestamente la brecha de ingresos con los del Distrito Federal, pero los estados más pobres del sur crecieron menos debido a los bajos niveles de educación, infraestructura y calidad de las instituciones locales.

Las grandes firmas mexicanas aumentaron su acceso a los mercados de capital del norte ante la restricción del financiamiento interno tras la crisis del tequila, mientras que el crédito se mantuvo restringido para las pequeñas y medianas empresas.

En el campo aumentó la productividad de las tierras irrigadas, pero no se benefició la agricultura no exportadora, sin sistema de regadío.

El informe concluye que existen escasas pruebas de los impactos adversos del TLCAN sobre los trabajadores. El mercado laboral se recuperó relativamente rápido tras los trágicos ajustes de la "crisis del tequila"⁴ de 1994-95, y el desempleo y los salarios reales volvieron a los niveles de 1994. Los salarios y el desempleo tienden a ser más altos en los estados con niveles superiores de comercio e inversión extranjera directa y la emigración de esos estados es más baja. Los salarios también son más altos en aquellos sectores con más exposición a las importaciones o exportaciones.

Debido al TLCAN, el crecimiento de la productividad dio un salto, mientras el tiempo en adoptar tecnologías extranjeras se acortó a la mitad con respecto al periodo previo al acuerdo. Además, el esfuerzo de innovación nacional también aumentó en términos modestos tras el TLCAN, posiblemente debido al fortalecimiento de los derechos de propiedad intelectual.

La mayor sorpresa para los investigadores fue la capacidad de resistencia del sector agrícola ante los cambios, que incluyeron el TLCAN, la eliminación de algunos subsidios de precios en la década de los ochenta, el severo impacto de la crisis de 1995 y la baja a largo plazo de los precios relativos en la agricultura. Aunque no motivados necesariamente por el TLCAN, la producción interna y el comercio de bienes agrícolas aumentó hacia fines de la década de los noventa, creció la productividad de las tierras con regadío, y el subsidio y apoyo a los ingresos provenientes de la agricultura tradicional se hicieron más eficientes.

El informe dice que los agricultores mexicanos, incluyendo aquellos en niveles de subsistencia, no sufrieron un impacto adverso del TLCAN como era el temor general, pero que se requieren mejores políticas para la agricultura no exportadora, sin regadío, particularmente en los estados del sur.

⁴ La crisis económica de México de 1994 fue la última y más reciente crisis del país de repercusiones mundiales. Fue provocada por la falta de reservas internacionales, causando la devaluación del peso durante los primeros días de la presidencia de Ernesto Zedillo. A unas semanas del inicio del proceso de devaluación de la moneda mexicana, el entonces presidente de los Estados Unidos, Bill Clinton, solicitó al Congreso de su país la autorización de una línea de crédito por veinte mil millones de dólares para el Gobierno Mexicano que le permitieran garantizar a sus acreedores el cumplimiento cabal de sus compromisos financieros denominados en dólares. En el contexto internacional, las consecuencias económicas de esta crisis se denominaron *Efecto Tequila*. En México también se le conoce como el *Error de diciembre*, una frase acuñada por el ex presidente mexicano Carlos Salinas de Gortari para atribuir la crisis a las presuntas malas decisiones de la administración entrante de Ernesto Zedillo Ponce de León y no a la política económica de su sexenio. http://es.wikipedia.org/wiki/Crisis_econ%C3%B3mica_de_M%C3%A9xico_de_1994. 13 de diciembre de 2008.

El estudio concluye que en general las deficiencias de México en educación e investigación y desarrollo limitan la capacidad del TLCAN en cuanto a posibilitar que el país alcance el nivel de avance tecnológico de los Estados Unidos o, incluso, de países como Corea.

Finalmente, los expertos recomiendan reformas que promuevan la estabilidad macroeconómica, mejoren las instituciones y el ambiente para inversiones, y que se construyan sistemas educativos y de innovación que alienten el crecimiento de la tecnología y la productividad. Finalmente, el informe sostiene que el TLCAN sería más efectivo con ciertas modificaciones - permitidas por el mismo acuerdo- en las áreas de reglas de origen para permitir que ciertas industrias mexicanas, como las de textiles y confecciones, entren a Estados Unidos con más facilidad, así como con ciertos cambios en prácticas comerciales injustas relacionadas con antidumping y los aranceles compensatorios.

CAPÍTULO I

INTEGRACIÓN ECONÓMICA

1.1 Concepto y Antecedentes

La integración económica es el establecimiento de normas y regulaciones que favorecen el comercio y la cooperación económica entre los países. En un extremo, dará origen a un mercado mundial de libre comercio, donde todas las naciones tengan una moneda única y puedan exportar sin restricciones al resto del mundo. En el otro, encontramos una ausencia total de integración económica, en la cual los países autosuficientes fueran independientes del intercambio comercial internacional.

El concepto de integración económica resulta muy atractivo, pero su realización plantea varios problemas, ya que, entre otras cosas, los participantes habrán de renunciar a una parte de su poder económico individual, como la autoridad para imponer tarifas y cuotas; asimismo, se requiere establecer una moneda común o tipos de cambio fijos y ninguna de estas dos cosas es fácil de iniciar o mantener.

En la actualidad existen varias iniciativas económicas de carácter regional que se han emprendido en los últimos 25 años, la más exitosa es la Comunidad Europea.

La integración económica regional produce un intercambio en la actividad comercial. El cambio puede dar origen a la creación, a la desviación del comercio o a ambas dependiendo de la eficiencia económica que tengan los países miembros en relación con otros.

La creación comercial se presenta cuando los miembros de un grupo de integración económica empiezan a concentrar sus esfuerzos en los bienes y servicios en los cuales poseen una ventaja comparativa y empiezan un intercambio más intenso. La creación del comercio hace que los productores eficientes y de costos bajos de los países miembros obtengan una mayor participación en el mercado a costa de los productores de altos costos, además de que se incrementan las exportaciones. Estos resultados se deben a que los productores eficientes pueden ofrecer bienes de mayor calidad y a precio más bajo que la competencia dentro y fuera del grupo.

La desviación del comercio tiene lugar cuando los miembros de un grupo de integración económica reducen su comercio con otras naciones no miembros para tener un mayor intercambio entre sí. Una razón frecuente de ello es que la suspensión de barreras comerciales entre las naciones hace más barato comprar de las empresas pertenecientes al grupo; en cambio, las barreras comerciales con el resto de los países les hace difícil competir. Así, la desviación del comercio ocasiona la pérdida de la producción y exportaciones que realizan los países no miembros más eficientes hacia los miembros menos eficientes protegidos por aranceles u otras barreras.

La formación de un grupo de integración económica no siempre favorece el comercio internacional. La creación de este tipo de bloques resulta útil sólo si la creación de comercio es mayor que la desviación.⁵

La Primera Guerra Mundial cerró una larga etapa de apertura de comercio, expansión de las inversiones internacionales e internacionalización de las finanzas. La recuperación posterior fue tenue: la revanchas y los excesos financieros condujeron en parte a la Gran Depresión de los años treinta, caracterizada por un fuerte descenso del comercio internacional, por el retraimiento de las inversiones. El comercio y las transacciones monetarias y financieras se sujetaron a crecientes restricciones. El rearme, surgimiento del totalitarismo, el expansionismo de los nazis y el temor unidos a la inseguridad crearon las condiciones que llevaron a la Segunda Guerra Mundial. Durante ésta, las potencias occidentales, al fin aliadas, hicieron uso intensivo de innovaciones científicas y tecnológicas con fines bélicos, que después pudieron adaptar a las economías de paz y de nuevo a la expansión económica.⁶

Desde mediados del siglo XIX hasta la Primera Guerra Mundial Gran Bretaña, en su carácter de potencia mundial, había sido el eje dominante del comercio internacional, el cual sin estar institucionalizado se hallaba fundamentado en el libre cambio. La economía de Gran Bretaña dependía fuertemente del comercio exterior, poseía además un sistema sin trabas comerciales ni barreras arancelarias importantes, que no tenía tampoco obstáculos serios para el movimiento de los factores de la producción, trabajadores y capitales y convertibilidad de las monedas al patrón oro, siendo la principal la libra esterlina.⁷

Al término de la Primera Guerra Mundial, Inglaterra, a pesar de haber sido uno de los países triunfadores de la contienda bélica, a raíz de la pérdida de poder ocasionada por los esfuerzos de la guerra, empezó a dejar de ser el centro de la política internacional. Lo anterior impactó en las relaciones económicas internacionales, diluyéndose gradualmente en líneas generales el sistema liberal del comercio internacional.

La Gran Depresión de 1929 y la crisis económica mundial que se desató con tal motivo, acentuó la decadencia del sistema comercial, por lo que los gobiernos ya sea por estrategias o para proteger sus economías internas de la recesión, se volcaron a un nacionalismo económico proteccionista, utilizando como instrumentos la elevación de los aranceles aduaneros y la fijación de limitaciones a las importaciones.

⁵ Rugán, Alan M, Hodgetts, Richard M., "Negocios Internacionales". Mc. Graw Hill. México, 1997, p 74.

⁶ La Globalización y las opciones nacionales. MEMORIA 2000. FCE. Presentación. Miguel de la Madrid H., p 46.

⁷ Mortimore, M. Globalisation, free trade zones and internacional economic insertion: Development challenges for Latin America and the Caribbean (SP/CL/XXVIII.O/Di N° 12-02, XXVIII Regular Meeting of the Latin America Council, Caracas Venezuela, 7 to 9 April 2003.

En 1930, Estados Unidos aumentó los aranceles de 900 artículos. Gran Bretaña, a su vez, abandonó el patrón oro en 1931 y en 1932 aprobó la Ley de Derechos de Importación, con lo que acabó con un siglo de libre comercio. El comercio internacional descendió de tal manera que a fines de 1932 el volumen del intercambio de manufacturas había bajado un 40%.⁸

Ante estas circunstancias, a partir de 1934 Estados Unidos, al ratificar la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos, comenzó a aplicar una política comercial basada en la negociación de acuerdos bilaterales de comercio con determinados países, que básicamente consistía en la apertura de los mercados mediante la reducción de aranceles por productos, a cambio de un trato equivalente o recíproco, es decir, utilizando el principio de reciprocidad.

Otro principio que reinstauró Estados Unidos en ese período, es el de la “Nación más favorecida”, el cual provenía del siglo XVII y que significa que cualquier preferencia que otorga un Estado contratante a un tercer país, es automáticamente extendido a la otras partes que firmaron el tratado con dicho principio.⁹

El “bilateralismo” sustituye así al “libre comercio” como forma predominante de las relaciones económicas internacionales y se caracteriza por el aumento significativo de los aranceles aduaneros y el establecimiento de restricciones cuantitativas a los intercambios internacionales, fijándose topes a la importación de cada mercancía. Se instaura el monopolio estatal sobre el comercio exterior, el control de cambios y la no convertibilidad de las monedas nacionales, de tal suerte, que si un Estado tenía un saldo acreedor al final del ejercicio respecto de otro, no podía emplearlo en la adquisición de productos o en saldar cuentas con terceros países. En resumen, el comercio se realizaba en cuotas o cupos entre los Estados.

El “bilateralismo” subsistió hasta el término de la Segunda Guerra Mundial. Al concluir ésta, emergen en la escena internacional como potencias excluyentes los Estados Unidos y la Unión Soviética, lo que trae aparejado que por primera vez en la historia, el centro de decisión político mundial dejara de ser Europa y se trasladara a un país americano y a otro euroasiático. Se conforman dos bloques ideológicos con sus respectivas esferas de influencias.

En 1942 se suscribió la Carta del Atlántico, con el objetivo de la liberación del comercio, las transacciones monetarias y las inversiones internacionales. En 1944, en Bretón Woods se crea el Banco Interamericano de Reconstrucción y Fomento, y el Fondo Monetario Internacional, que van a quedar dentro de la Organización de las Naciones Unidas como organismos especializados. Poco después se firmó la Carta de las Naciones Unidas.¹⁰

⁸ Idem

⁹ Ibidem

¹⁰ Ibid.

Europa Occidental inició su integración, principalmente económica, al margen de estas instituciones. La región Latinoamericana emprendió algunos intentos de integración económica sin mayor fructificación.¹¹

La función del Fondo era la regulación de la balanza de pagos de los países que solicitaran auxilio financiero a dicha institución, cuando se encontraran con déficit; los préstamos se concedían por plazos breves de un año a un año y medio. A su vez, la tarea encomendada al Banco consistía en sostener la tasa de inversión principalmente de los países destruidos por la guerra para reconstruirlos, y posteriormente fue la de ayudar a los países en desarrollo; los créditos que otorgaba eran, lógicamente, a largo plazo (diez años en adelante).

Otro eje era la institucionalización y regulación del comercio internacional. Para estos efectos, entre 1946 y 1948, a instancias del Consejo Económico y Social de la Organización de las Naciones Unidas, se realizaron sucesivas conferencias en Londres, Nueva York, Ginebra y La Habana, con la intención de crear una Organización Internacional de Comercio (OIC) para eliminar las barreras que los Estados habían puesto al comercio internacional, principalmente desde la crisis de los años 30 del siglo pasado.

La versión final de la OIC se realizó en La Habana en 1948, pero dicho tratado no fue ratificado por los Estados, sólo Australia y Liberia lo ratificaron y por ende no entró en vigor. En Estados Unidos, el principal escollo se presentó por las diferencias que existían entre los proteccionistas, que se agrupaban en torno al Departamento de Agricultura, el Congreso y los defensores del libre comercio del Departamento de Estado, influidos por Cordell Hull. Es así, y vislumbrando que no existía la posibilidad de ratificar el tratado en el Congreso, que el presidente Truman no lo presentó para su tratamiento.¹²

Debido a que era sumamente difícil conformar una organización internacional del comercio, el Poder Ejecutivo y el Departamento de Estado de los Estados Unidos, en conjunto con algunos países occidentales, decidieron en 1947 en Ginebra, Suiza, antes de la Conferencia de La Habana, crear el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), como un acuerdo de regulación de las relaciones comerciales entre las partes firmantes, con el objetivo de liberalizar el comercio de bienes manufacturados, con la reducción progresiva de los aranceles aduaneros, usando como herramientas los principios de la "Nación más favorecida" y la "reciprocidad". En la Ronda de Uruguay del GATT en 1944, se establecieron los cimientos que dieron origen a la Organización Mundial del Comercio, dependientes de las Naciones Unidas, que comenzó a regir a partir de enero de 1995.

¹¹ Ibid

¹² Tussie Diana. "Los nuevos bloques comerciales: a la búsqueda de un fundamento perdido". Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales. Argentina. Instituto de Desarrollo Económico N°121. 1991, p 1.

A partir del GATT, la diferencia con relación al período de entre guerra, estuvo basada en el hecho de que el trato de la nación más favorecida no se daba en forma bilateral, sino multilateral. Es decir, que todos los firmantes del GATT se comprometían a otorgarse mutuamente dicha cláusula de manera automática y por medio de negociaciones comerciales entre los Estados generalmente los de mayor poder económico, reduciendo recíproca y progresivamente los aranceles aduaneros, siendo el método empleado, producto por producto. Así, cuando un país concedía una reducción arancelaria de un cierto porcentaje sobre determinado producto a otro, automáticamente esta rebaja se extendía y beneficiaba a todos los demás Estados partes. A la vez, los Estados ya no podían elevar dichos aranceles, en virtud de lo que se llamó la “consolidación de los compromisos”.¹³

Sin embargo, por el artículo XXIV del GATT, se admitió la excepción de la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida, cuando dos o más países decidieran profundizar su integración económica a través de una Zona de Libre Comercio o una Unión Aduanera, sin que las reducciones arancelarias entre ellos se trasladasen a los otros Estados miembros del GATT.

Estas excepciones están autorizadas en la medida en que no se altere en lo sustancial el nivel de protección con terceros Estados, en tal caso, si un tercer Estado considera que la zona de libre comercio o la unión aduanera afecta el nivel de protección consolidado en el GATT, le es permitido solicitar “compensaciones”.

En este marco regulatorio económico internacional y haciendo uso del artículo XXIV del GATT, se cobijan los preceptos de integración económica regional, siendo el primero de ellos el proceso iniciado en Europa en el año 1950, que ha dado origen también al derecho de integración regional.

A medida que el proceso europeo se iba perfeccionando, los demás Estados empezaron a percibir los procesos de integración como una nueva forma de encarar el desarrollo económico, buscar la paz y fortalecer el poder de negociación internacional, y nacen así en el continente americano el Acuerdo de Libre Comercio para América Latina y el Caribe en 1960, el Mercado Común Centroamericano en 1960, el Pacto Andino en 1969, y en Europa la Asociación Europea de Libre Comercio en 1959, entre otros.¹⁴

Existen básicamente dos formas de establecer relaciones internacionales en materia de intercambio comercial: 1) la cooperación que incluye acciones destinadas a disminuir barreras al intercambio comercial, como es el caso de acuerdos internacionales sobre políticas comerciales; y, 2) la integración que comprende medidas conducentes a la supresión de algunas formas de discriminación, como lo es la eliminación de barreras al comercio; es este último concepto de integración el que nos interesa para efectos del desarrollo del presente capítulo.

¹³ Ibidem, p.3.

¹⁴ Tussie, Diana. Op. Cit., 1991, p. 4.

El término integración proviene del latín, *integratio-onis*, que de acuerdo al diccionario Real de la Academia de la Lengua Española significa acción y efecto de integrar o integrarse, constituir las partes de un todo, unirse a un grupo para formar parte de él.¹⁵

La diferencia entre cooperación e integración es tanto de carácter cualitativo como cuantitativo. La cooperación involucra acciones encaminadas a disminuir la discriminación, en cambio el proceso de integración económica implica medidas encaminadas a suprimir algunas formas de discriminación. Por ejemplo: los acuerdos internacionales sobre política comercial pertenecen al campo de la cooperación internacional, en tanto que la remoción de las barreras al comercio es un acto de integración económica.¹⁶

1.2 Características

“Se entiende por proceso de integración regional el proceso convergente, deliberado (voluntario) fundado en la solidaridad, gradual y progresivo, entre dos o más Estados, sobre un plan de acción común en aspectos económicos, sociales, culturales, políticos, etcétera.”¹⁷

El autor consultado ha establecido ciertas características esenciales a todo proceso de integración regional, las cuales se citan a continuación con la finalidad de establecer una generalización. Estas características son:

- a) Los sujetos son los Estados soberanos.
- b) Los Estados emprenden el proceso integrador en forma voluntaria y deliberada.
- c) El proceso debe ser gradual, se debe avanzar por etapas.
- d) Las etapas deben ser cada vez más profundas y dispersas, de allí la necesidad de la progresividad y la convergencia del proceso.

El proceso de integración se inicia con acercamientos económicos, pero lentamente y dependiendo de cada proceso conforme a lo estipulado por los Estados miembros, la agenda va abarcando e incluyendo nuevos temas de las áreas sociales, culturales, jurídicas, y hasta políticas de los países miembros.¹⁸

¹⁵ Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española. España: Espasa-Calpe, 2003. Voz: Integración.

¹⁶ Teoría de la Integración Económica. Bela Balassa, Uteha, 1980, p. 20.

¹⁷ Cfr. Mariño Jorge. La Supranacionalidad en los procesos de integración regional. España. España: Mave Editor, 1999, p. 112.

¹⁸ Mariño, Jorge, Op. Cit., p. 113.

El análisis se centra principalmente en los aspectos económicos de los procesos de integración; sin embargo, es de suma importancia considerar los factores políticos que influyen en la evolución del proceso, como condicionales de su éxito o fracaso.

1.3 Etapas

De acuerdo a Bela Balassa¹⁹, las etapas de los diferentes niveles de integración económica son las siguientes:

Área o zona de libre comercio.- Las tarifas (y las restricciones cuantitativas) entre los países participantes son abolidas, pero cada país mantiene sus propias tarifas frente a los países no pertenecientes al área.

Unión aduanera.- Trae aparejada, además de la supresión de discriminación a los movimientos de mercancías dentro de la unión, la equiparación de tarifas en el comercio con países no miembros.

Mercado común.- No se limita a suprimir las restricciones al comercio, sino también las que dificultan el movimiento de los factores de la producción.

Unión económica.- Combina la supresión de restricciones al movimiento de mercancías y factores, con un cierto grado de armonización de las políticas económicas nacionales con objeto de eliminar la discriminación resultante de las disparidades de dichas políticas.

Integración económica total.- Presupone la unificación de las políticas monetaria, fiscal, social y anticíclica, además de requerir el establecimiento de una autoridad supranacional, cuyas decisiones sean obligatorias para los Estados miembros.

En el caso de México la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con Estados Unidos y Canadá, que entró en vigor en 1994, constituye la primera etapa de un proceso de integración. "En términos jurídicos si el libre comercio ha de convertirse en un proceso de integración a largo plazo, se estructurará un derecho comunitario. Sin embargo, cuando el libre comercio se toma una medida temporal para incrementar las exportaciones, como sucede en muchas regiones del mundo, rige el derecho internacional, no el comunitario."²⁰

¹⁹ Bela Balassa. Op Cit, p 35.

²⁰ María Victoria López H. Tesis doctoral 1997. Comercio Exterior. Vol. 47, Num 5 México, Mayo de 1997. El derecho comunitario se caracteriza por una estructura orgánica donde existen organismos supranacionales, es decir, que tienen una autoridad por encima de la que rige en escala nacional y dictan medidas para un grupo de países en sectores específicos. El derecho internacional es un sistema jurídico que regula las relaciones entre los estados.

EL TLCAN pertenece a esta categoría porque no la forman organismos supranacionales; se trata más bien de un tratado entre estados en el sentido estricto del derecho, lo que afecta la estructura laboral y su desarrollo y protección.

1.4 Condiciones

Joseph Nye²¹ plantea cuatro condiciones, que considera como claves para todo proceso de integración, las cuales influyen en la naturaleza del compromiso original y la, subsiguiente evolución del proceso de integración. Estas condiciones son las siguientes:

A) Simetría o igualdad económica de unidades

Las diferencias o similitudes de algunos indicadores como el ingreso per cápita y el tamaño de los potenciales participantes en el proceso integrativo medido por el PNB (Producto Nacional Bruto) total, parece ser de importancia relativa mayor en los procesos de integración entre Estados menos desarrollados, que en el caso de Estados altamente desarrollados.

Desde esta perspectiva, el MERCOSUR es bastante distinto en sus unidades lo que en sí mismo, se constituye como una traba real en el proceso de integración ya que Uruguay y Paraguay no han de conservar esta simetría con Argentina y Brasil.

B) Valor de la complementariedad de la élite

El nivel en que los grupos de élites, dentro de las entidades que se integran piensan igual, es de considerable importancia; por tanto, dependerá mucho de las élites el grado de integración al que se quiera llegar. Sin embargo, se sostiene también que las élites que han trabajado juntas eficazmente en una situación transnacional pueden abrazar políticas divergentes que no conducen a la integración.

Los grupos de poder nacionales son cautos ante la integración por la posible pérdida de control nacional.

²¹ Fuentealba, Adolfo Barrera, Las limitaciones del funcionalismo en su aplicación a los procesos de integración: El caso de MERCOSUR, p 28-29.

C) Existencia de pluralismo

Mientras mayor es el pluralismo en todos los Estados miembros, mejores son las condiciones para una respuesta de integración. Esta situación no se ha presentado principalmente en los procesos de integración del tercer mundo, al contrario de lo que sucede en Europa.

D) Capacidad de los Estados miembros de adaptarse y responder

Cuanto más alto es el nivel de estabilidad interna de las unidades y mayor la capacidad de los encargados de tomar decisiones claves, más probable es que puedan participar eficazmente en una unidad integrativa mayor.

Los países latinoamericanos se han considerado históricamente como víctimas de constantes cambios políticos y económicos y hoy en día, no se puede afirmar que los países de América Latina gozan de estabilidad, ya que ésta última es altamente vulnerable y dependiente de factores externos, tanto políticos como económicos.

E) Estabilidad, Gobernabilidad e Integración

La actual tendencia a establecer lazos de integración entre los Estados, principalmente por medio de tratados de libre comercio como instancia mínima de integración, plantea desafíos que conllevan la necesidad de cuestionarse acerca de la acción que debe orientar las decisiones de la sociedad en los distintos Estados.

Este planteamiento es significativo si revisamos las variables presentes en los actuales gobiernos, entre las que podemos mencionar la gobernabilidad, el rol de los partidos políticos, la inestabilidad como producto de la violencia y el caos económico, lo que nos lleva a determinar que, aún con instrumentos jurídicos adecuados, existe un desfase permanente entre los objetivos de integración y su concreción.²²

Guillermo Holzmann²³, en su tesis, postula la existencia de tres tiempos distintos en el proceso de integración, cada uno con diferentes grados de avance:

- Tiempo económico: definido por la velocidad del intercambio

²² Holzmann, Guillermo en "Dilemas actuales de la integración: un enfoque desde la ciencia política, Revista Política y Estrategia. 1995, Argentina, p 17.

²³ Ibíd., pp. 18-21

- Tiempo político: definido a partir de la conformación de una voluntad política manifiesta de los Estados con capacidad de concretar efectivamente una integración con objetivos comunes.
- Tiempo jurídico- institucional: definido a partir de la estructura formal de esquemas de integración que dan la necesaria institucionalización jurídica al intercambio comercial.

Es interesante señalar que el proceso de integración se encuentra más avanzado en los aspectos económicos que en los políticos; sin embargo, éstos últimos son fundamentales en el fortalecimiento del proceso, incluso se puede sostener que una integración real necesita de un proyecto político capaz de sostenerla.

De acuerdo a Holzmann²⁴, es fundamental identificar los elementos que dan forma al concepto de gobernabilidad, entendida como la capacidad de regulación y manejo que se tiene de las instancias de gobierno, de las demandas sociales, de los mecanismos de legitimación política, y, en general, de aquellos aspectos no estructurales que dan continuidad al sistema.

Los elementos que en una aproximación metodológica permiten la definición de los niveles de gobernabilidad son:

- a) Relación Presidente-Congreso: corresponde a la interacción de dos actores con intereses diferentes en la mayoría de los casos. El principal problema radica en que el Presidente no puede actuar eficientemente sin contar con una mayoría en el Congreso. O bien, la coalición de gobierno sufre una ruptura, y ello debilita la capacidad de gestión del Presidente.
- b) Personalización de la política: frente a la carencia de definiciones claras en torno a los objetivos del Estado, se tiende a preferir el levantamiento de líderes únicos, que al no dar resultados son cambiados por otros en las siguientes elecciones, produciendo con ello una creciente personalización de la gestión gubernamental, lo cual disminuye y debilita la participación ciudadana y la democracia.
- c) Eficiencia del Estado: la administración estatal en América Latina es, en general, ineficiente, tanto en términos económicos como políticos, donde se privilegia el control sobre la regulación. Otro aspecto de ineficiencia lo constituye la capacidad del gobierno para hacer frente a problemas centrales de la sociedad, como son la delincuencia, la corrupción y el narcotráfico.
- d) Relación civil-militar: si bien es un elemento para establecer la gobernabilidad, debe tenerse en cuenta que a su vez es la solución de

²⁴ Holzmann, Guillermo, Op. Cit., p 25.

fuerza a una crisis de gobernabilidad. Las fuerzas armadas no han tenido, en general, participación en los procesos de integración; excepción hecha por el MERCOSUR que los ha integrado en el proceso. En el caso de la Unión Europea, la inclusión de temas militares y de defensa en el proceso de integración de la región ha constituido siempre un factor de controversias.

- e) Regulación institucional: corresponde a la necesidad de adecuar el aparato jurídico institucional en términos de eficiencia acorde a la realidad de los nuevos tiempos que haga posible una dinámica interna y permitan una complementación con otras legislaciones. Aspecto central es la relación entre empresarios y gobierno, donde no siempre existe una coordinación en torno a los objetivos económicos y políticos.

La integración desde esta perspectiva se nutre del aporte interdisciplinario, que considera entre ellos la más amplia gama de ciencias y especialidades. La aproximación política considera que los problemas políticos y socioculturales distan mucho de estar resueltos, tanto por la carencia de voluntad política como por la diversidad de intereses existentes entre los países de la región. En este sentido, la integración se coloca en forma de pirámide invertida, donde la base más ancha corresponde a sus intentos, y el vértice a sus resultados concretos.

1.5 Globalización

Los términos integración y globalización son distintos; sin embargo, en el discurso contemporáneo, ambos se usan, ya sea indistintamente, o en forma muy próxima, implicando que el proceso de integración conduciría a la globalidad.

Ante la dificultad de establecer un concepto más o menos preciso de la globalización, se describirá brevemente lo que éste implica. De acuerdo a Ghymers, "globalización designa un proceso amplio y acumulativo de aumento de las interdependencias entre las economías nacionales y de reducción de las barreras y distancias entre mercados nacionales, a raíz del crecimiento rápido de las transacciones internacionales, tanto para los bienes y servicios como para los factores de la producción. Este proceso apareció en el campo financiero con la liberalización financiera y la emergencia de un mercado de capitales a nivel mundial, pero el mismo fenómeno más progresivo se desarrolló también en el resto de la economía con la apertura comercial, el fracaso de los esquemas proteccionistas y la evolución tecnológica. Estos desarrollos permiten hablar ya de la emergencia de un mercado único mundial,

no solamente financiero y de materias primas, sino que, también, industrial e incluso gran parte de los servicios.”²⁵

Una vez establecido a grandes rasgos lo que implica globalización y profundizado el estudio del concepto de integración, resulta oportuno establecer una diferenciación entre estos dos conceptos:

“La diferencia sustantiva entre la integración y la globalización está dada por cuatro factores: La globalización es más amplia y general y contiene en menor grado el elemento explícito o voluntarista de política que existe en la integración. La integración presupone un grado de negociación y, por mínima que sea, de igualdad entre las partes. La globalización, en cambio, es un proceso impuesto por un contexto externo y en el que los términos de la adhesión están, por lo general prescritos a priori.

La integración se plantea por lo común como un proceso de transfronterización de países, y no sólo de empresas y economías. En este sentido, la integración involucra a múltiples actores sociales y a factores de producción más allá del capital.

La integración es un concepto eminentemente regional, o constitutivo de bloques.

Finalmente, la integración carece de la orientación determinista de la globalización.”²⁶

Es innegable, que los procesos de integración real han facilitado el posterior proceso de globalización y que ambos han sido siempre liderados por los sectores de punta en la economía. Este fue el caso de las grandes empresas industriales y extractivas en los años 60 y del capital financiero y las comunicaciones en los años 90 del siglo pasado.

²⁵ Nef, Jorge. “Los procesos de integración y la globalización”, en Revista Diplomacia N°82. Chile: Academia Diplomática Andrés Bello, En ero-Marzo 2000, p.11.

²⁶ Nef, Jorge Op cit, p. 12.

CAPÍTULO II

ORDEN ECONÓMICO INTERNACIONAL

2.1 México y su participación en la Organización Mundial de Comercio (OMC)

Durante el proceso de apertura comercial, uno de los acuerdos más importantes que firmó México, y como antecedente de la Organización Mundial de Comercio, fue el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés).

El GATT en sus inicios fue considerado como el único instrumento multilateral que establecería normas para regular el comercio internacional y que representaba a más de cuatro quintas partes del comercio mundial.

En primera instancia, el GATT funcionó como un código de estándares y un foro en donde los países miembros discutirían y resolverían sus problemas comerciales, negociando juntos, con el único fin de ampliar todas las oportunidades comerciales que se pudieran presentar en el mundo.

La idea de crear un organismo de esta magnitud surgió después de la Segunda Guerra Mundial, la cual fue provocada por las luchas intercapitalistas que sólo buscaban tener el control sobre los mercados internacionales. Al terminar la guerra, los países vencidos tenían prácticamente destruidos todos sus aparatos productivos, por lo que surgieron programas de ayuda financiera, como el Plan Marshall para los países europeos devastados.

Cuando la situación fue más estable, se acentuó la preocupación por crear una organización especializada en atender asuntos comerciales. Fue así, que en los años 1947 y 1948 se llevó a cabo una conferencia respaldada por la Organización de las Naciones Unidas (ONU) en la Habana, la cual tenía entre otros objetivos el de crear las condiciones de estabilidad y bienestar para asegurar el mantenimiento de las relaciones amistosas entre países mediante la firma de un convenio (la Carta de La Habana).

Esta relación se lograría mediante el aumento en la producción y el intercambio de bienes, entre otros. Mediante la Carta de La Habana se buscaba formar una Organización Internacional del Comercio como moderador y organizador de las relaciones comerciales entre países, pero desafortunadamente no resultó, ya que existían diferencias al respecto entre los países desarrollados y subdesarrollados, y debido a esto no fue aceptada dicha Organización.

Mientras tanto, Estados Unidos sugirió aprovechar las disposiciones contenidas en el artículo IV de la Carta de La Habana, relativo a la política comercial, para iniciar negociaciones que tendieran a la reducción de barreras arancelarias. El resultado de esta sugerencia llevó a la firma de un protocolo de

aplicación provisional, el cual se convirtió en el GATT para 1947, sustituyendo a la Organización Internacional del Comercio.²⁷

El GATT fue el resultado de conversaciones entre 23 países (12 industrializados y 11 en vías de desarrollo) que tuvieron lugar en paralelo a las conversaciones para la creación de la Organización Internacional del Comercio.

Las negociaciones que tuvieron lugar en La Habana en 1947 no dieron sus frutos debido a la reticencia del Congreso de los Estados Unidos en ratificar el acuerdo. Finalmente, el GATT fue el único resultado de los acuerdos y logró impulsar la reducción de aranceles entre los Estados miembros.

Al surgir el GATT, uno de los instrumentos para llegar a acuerdos amistosos entre los países fueron las rondas celebradas:

1ª Ronda en el año de 1947 en Ginebra

2ª Ronda en el año de 1949 en Francia

3ª Ronda en el año de 1951 en Inglaterra

4ª Ronda en el año de 1956 en Ginebra

5ª Ronda en el año de 1960 en Ginebra

6ª Ronda en el año de 1967 en Ginebra

7ª Ronda en el año de 1973-1979 en Ginebra (originalmente en Tokio)

8ª Ronda en el año de 1986 en Uruguay

En esta última ronda se comenzó a discutir la transformación del GATT en la Organización Mundial del Comercio (OMC). Al surgir el GATT sus principales propósitos fueron:

- La expansión del comercio mundial para contribuir al desarrollo económico de las naciones participantes.
- Igualdad de oportunidades y trato durante el intercambio comercial.
- Discusión, en igualdad de condiciones, de aquellos obstáculos que limitaban el comercio internacional.

²⁷ Malpica de la Madrid, Luis. ¿Qué es el GATT?. México: Grijalbo, 1988, pp. 1-10.

Las principales cláusulas que tenía el GATT eran las siguientes:

- a) Cláusula de la nación más favorecida. Este principio indicaba que todos los integrantes del GATT estaban obligados a concederse un trato tan favorable como el que otorgasen a otro país, en lo relativo a la aplicación y manejo de los gravámenes de exportación e importación. Esto implicaba que los miembros no podían otorgar ventajas comerciales a un país o grupo de países.
- b) Cláusula de tratamiento nacional. Disponía que los productos importados fueran tratados en igualdad de condiciones que los nacionales y rechazaba los mecanismos de subvención a las exportaciones. Sólo en casos especiales se aceptaría el incumplimiento a esta norma.
- c) Eliminación de las restricciones cuantitativas y de otras formas de protección. La intención era erigir el arancel aduanero como el único instrumento para proteger el aparato productivo de cada país. La finalidad de este principio era transparentar los grados de protección para facilitar la competencia entre los países. Únicamente se concedía la excepción a esta regla cuando existían serios problemas en la balanza de pagos, determinados por el FMI, en cuyo caso, las restricciones no deberían ser excesivas y se retirarían progresivamente hasta su eliminación total una vez que los problemas se hubieran superado.
- d) Estabilidad en las condiciones arancelarias. Cada país tenía la obligación, una vez concluida la negociación entre las partes contratantes, de cumplir con la aplicación de los aranceles en los niveles acordados y contenidos en las listas que forma parte de sus compromisos aceptados en el seno del GATT. Esta norma buscaba asegurar la claridad en las reglas del comercio mundial y abatir las modificaciones que sólo entorpecerían el comercio.
- e) Consultas y quejas. Cualquier miembro del GATT que estimase violados sus derechos, podía acudir al organismo a solicitar la celebración de consultas con él o con los países que no cumplieren las obligaciones derivadas del acuerdo general, para arribar a una solución satisfactoria.

Al celebrarse la firma del GATT sólo se contaba con 23 países contratantes.²⁸ De 1947 a 1980 el GATT contaba con una gran fuerza en el mundo y cada día se suscribían más países por ser la única forma de ingresar al mercado mundial de manera fácil y aparentemente más favorable.

²⁸ Martínez Peinado, Javier. Economía Mundial. México: Mc Graw Hill, 1995, p. 55.

En los primeros años de la década de los ochentas del siglo XX México se encontraba en una seria crisis y su comercio se encontraba totalmente cerrado, México tuvo la posibilidad de adherirse al GATT en 1980, pero el gobierno mexicano decidió no hacerlo por considerar que los elementos de protección e impulso que ofrecía el GATT no eran los que requería el desarrollo económico mexicano conforme al plan global y a los planes sectoriales. En esa época, México dependía, como hasta la fecha, en gran parte de sus exportaciones petroleras y sus principales importaciones radicaban en bienes de capital.

Sin embargo, a partir de 1984 la estructura de las exportaciones comenzó a variar, tomando gran importancia las agrícolas y de recursos naturales en general, pues representaban un alto porcentaje de la totalidad.

Por lo que hace a las importaciones, éstas seguían siendo fundamentalmente de productos industriales. A finales de 1982 México enfrentaba una deuda externa de 87,400 millones de dólares; de los cuales, 63,000 millones correspondían al sector público.²⁹ Por otro lado, existían alzas en las tasas de interés internacional lo que representaba un gran problema porque la deuda cada vez era más difícil de pagar y el único respaldo que se tenía para cubrir dicho compromiso era la venta de petróleo. Sin embargo, éste último mostró una caída en el precio, lo que motivó la realización de esfuerzos para diversificar las exportaciones y alentar, en particular, las de las manufacturas.

A partir de este momento, el gobierno mexicano se percató que no podía evadir los acuerdos comerciales internacionales existentes, y que la forma de ingresar al mundo del comercio internacional era a través del GATT. De no participar en el GATT, México se encontraría fuera de un comercio favorable y sería excluido por no contar con los lineamientos de la organización, conformándose sólo con mantener relaciones bilaterales.

Ante la necesidad de contar con una estrategia económica de negociaciones comerciales que permitiera tener acceso a los mercados internacionales, es que se pensó seriamente en formar parte del GATT. Es por esto, que el Senado de la República autorizó la adhesión el 25 de noviembre de 1985.

Dentro de los motivos por los cuales se decidió que México ingresara al GATT se encuentran los siguientes:

1. Uno de los objetivos fundamentales del Plan Nacional de Desarrollo era en ese momento el desarrollo de las exportaciones no petroleras, mediante la aplicación de políticas de reconversión industrial y

²⁹ Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988. México: Poder Ejecutivo Federal. SPP, 1983. p 85.

racionalización de la protección, que permitiera el uso adecuado de los recursos y una vinculación eficiente con el exterior.

2. En el citado acuerdo se contemplaban una serie de disposiciones para proteger los intereses industriales y comerciales de las naciones firmantes, cosa que era de suma importancia para México, pues la protección del mercado interno era de gran interés para el país.
3. El GATT contaba con mecanismos de solución de controversias, mismo que ampliaba las oportunidades de defensa de los miembros en la solución de conflictos comerciales bilaterales, protegiendo al comercio de medidas unilaterales. Es así que se ofrece a México un instrumento para la solución pacífica de las controversias y la defensa de los intereses comerciales.
4. La economía y principalmente el comercio internacional, estaban atravesando por una situación de ajustes y reestructuración con base en negociaciones multilaterales y bilaterales; es por esto, que México era de gran importancia el aprovechar la posibilidad de participar en los mecanismos multilaterales de negociación.

De esta manera el 26 de noviembre de 1985 el gobierno mexicano presentó formalmente su solicitud de adhesión al GATT.³⁰ A partir de ese momento México contaba con las siguientes ventajas: contar con un foro en el cual se resolverían las controversias comerciales y de esta manera se fortalecería su poder de negociación dentro del contexto multilateral. Debido al hecho, de que la mayor parte del volumen del comercio de manufacturas estaba regulado por principios y normas del GATT y que las partes contratantes del acuerdo realizaban cerca del 85 por ciento del comercio internacional, México debería contar con un acceso más amplio para las exportaciones en los mercados internacionales. En este sentido se pretendía lo siguiente:

- a) El hecho de pertenecer al GATT obligaría al sector industrial del país a mejorar la calidad y precios de sus productos para no verse desplazados. (Lo cual no sucedió).
- b) México no comprometería sus recursos naturales, por lo que no perdería soberanía con respecto a su política petrolera, además el artículo XX del GATT especificaba que se podían reducir las exportaciones de los recursos naturales no renovables, cuando así lo dictara el interés nacional. Y en cuanto a las materias primas, se podía restringir la

³⁰ El proceso de adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles. México: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Gabinete de Comercio Exterior, 1986.

exportación cuando fuera necesario para asegurar el suministro de éstas a la industria. (Sin embargo, esto tampoco fue así.)

Entre las desventajas que se presentaron con la suscripción del acuerdo se encuentran:

- a) La política comercial de México dejaba de ser autónoma, al sujetarse a las disposiciones del GATT con respecto a concesiones, subsidios, salvaguardas, entre otras.
- b) La planta productiva no estaba preparada para participar de lleno en una competencia internacional debido a que el nivel competitivo se encontraba por debajo del nivel internacional aceptable y el acceso de diversos productos a México, podía desplazar a los productos nacionales; lo anterior, aunado a las restricciones crediticias existentes y a la recesión económica del país contribuyó a la quiebra de pequeñas y medianas empresas, lo que a su vez tuvo por consecuencia un incremento en el desempleo.
- c) Las exportaciones de los productos mexicanos, al ser tradicionalmente agrícolas y manufactureras se enfrentaban con restricciones arancelarias por parte de algunos países miembros del GATT.
- d) El hecho de participar en el GATT no garantizaba que se exportarían grandes volúmenes para captar grandes cantidades de divisas.
- e) A pesar de que el GATT ofrecía bases para respaldar a sus partes contratantes de agresiones arancelarias, restricciones cuantitativas, medidas antidumping o impuestos compensatorios, no se podía evitar del todo que alguno de los miembros sufriera por lo antes mencionado.
- f) La autonomía del estado mexicano no estaba totalmente salvaguardada, ya que por medio del GATT, en el artículo XV relativo a las disposiciones en materia de cambio, se sujetaba a México a establecer consultas con el Fondo Monetario Internacional y a alinearse a las disposiciones que esta materia determinaba.

Finalmente, los efectos producidos por la firma del acuerdo, que empezaron a presentarse a partir de 1987, fueron:

1. El incremento de las importaciones temporales en casi el doble de las importaciones definitivas, ya que los proveedores nacionales comenzaron a perder la batalla con los competidores extranjeros, por lo

que hace a la venta de insumos para la elaboración de bienes de exportación.

2. La aguda caída de la producción industrial nacional, debido al rezago que los empresarios mexicanos mostraron respecto a los competidores extranjeros.
3. Incremento de las importaciones de los productos que México negoció con el GATT en 1986 correspondientes a 225 concesiones arancelarias de industrias asociadas a la CANACINTRA.
4. Si bien se incrementaron las exportaciones en un 11.8% durante 1988, las importaciones rebasaron esa cifra hasta llegar al 49%.
5. La promesa de que se reduciría la inflación, no se llevó a cabo debido a que cada día el alza en los precios se tornó incontrolable para el gobierno, ya que los comerciantes del país seguían vendiendo a altos precios, independientemente de los costos de adquisición.
6. Las ganancias que se concentraron por concepto de exportaciones fueron captadas por unas cuantas empresas.
7. Se llegaron a liberar artículos de lujo innecesarios para cubrir los requerimientos nacionales mínimos de bienestar.

La creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) el 1° de enero de 1995, significó la mayor reforma del comercio internacional desde la Segunda Guerra Mundial. También se hizo realidad el intento fallido de crear en 1984 la Organización Internacional de Comercio (OIC). Hasta el año de 1994 el sistema de comercio fue regulado por el GATT, el cual ayudó a establecer un sistema multilateral de comercio firme y próspero que se volvió cada vez más liberal con la celebración de rondas de negociaciones comerciales. Sin embargo, hacia la década de los ochenta, el sistema necesitaba una reorganización a fondo. Lo anterior condujo a la Ronda de Uruguay y finalmente a la creación de la OMC.

La intención original de crear a la OMC fue el contar con una tercera institución que regulara la cooperación económica internacional, sumándose a las instituciones de Bretton Woods, conocidas actualmente como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.

Cuando se pensó en crear la Organización Internacional de Comercio, se pretendía que fuera un organismo especializado de las Naciones Unidas, pero el proyecto era ambicioso, ya que además de establecer disciplinas para el comercio mundial, contenía también normas en materia de empleo, convenios sobre productos básicos, prácticas comerciales restrictivas, inversiones internacionales y servicios.

En 1986, durante la Ronda de Uruguay fue cuando comenzó a hacerse realidad la existencia de la OMC. Esta ronda duró siete años y medio, casi el

doble del plazo previsto. Participaron 125 países, abarcó casi la totalidad del comercio, desde los cepillos de dientes hasta las embarcaciones de recreo, desde los servicios bancarios hasta las telecomunicaciones; es decir, fue la mayor negociación comercial que haya existido.

En el plazo de sólo dos años, los participantes se pusieron de acuerdo sobre un conjunto de reducciones de los derechos de importación aplicables a los productos tropicales (que son exportados en su mayoría por países en desarrollo). También se revisaron normas para la solución de diferencias, y algunas medidas se aplicaron de inmediato. Además, establecieron la presentación de informes periódicos sobre las políticas comerciales de los miembros del GATT, medida que se consideró importante para lograr que los regímenes comerciales fueran transparentes en todo el mundo. Pero definitivamente uno de los resultados más importantes fue la sustitución del GATT por la OMC.

Al entrar en vigor la OMC, también se comenzaron a aplicar los acuerdos entre sus diferentes miembros, los cuales abarcan bienes, servicios y la propiedad intelectual. También se establecieron los principios de la liberalización, así como las excepciones permitidas. Los acuerdos incluían los compromisos contraídos por los distintos países para reducir los aranceles aduaneros y otros obstáculos al comercio, y la apertura de los mercados de servicios. Asimismo, se establecieron procedimientos para la solución de diferencias, se concedió un trato especial a los países en desarrollo y se exigió que los gobiernos hicieran transparentes sus políticas, notificando a la OMC las leyes en vigor y las medidas adoptadas.

En resumen, se puede definir a la OMC como:

- Un mecanismo para el intercambio de compromisos en materia de política comercial.
- Un código de conducta: una serie de compromisos legales específicos que regulan las políticas comerciales de los Estados miembros.³¹

Se esperaba que con la OMC se llevaran a cabo las reducciones arancelarias aceptadas por los países industrializados a lo largo de cinco años a partir del 1° de enero de 1995. El resultado debería ser una reducción del 40% en los aranceles aplicados a los productos industriales, de un promedio del 6.3% al 3.8%.

Por otro lado, disminuiría el número de los productos sometidos a derechos de aduana elevados. La proporción de las importaciones de los países desarrollados procedentes de todas las fuentes, sujetos a aranceles

³¹ Op. Cit. http://es.wikipedia.org/wiki/Organiza%C3%B3n_Mundial_delComercio, 12 de noviembre de 2008.

superiores al 15%, bajaría del 7% al 5%. La proporción de exportaciones procedentes de países en desarrollo sometidos a aranceles superiores al 15% en los países industrializados descendería del 9% al 5%.

En cuanto a las modificaciones más importantes que realizó la OMC se encuentran las relativas a los acuerdos antidumping. Dichas modificaciones son las siguientes:

1. Normas más detalladas para calcular la cuantía del dumping.
2. Procedimientos más detallados para iniciar y llevar a cabo las investigaciones antidumping.
3. Normas sobre la aplicación y duración (normalmente cinco años) de las medidas antidumping.
4. Normas especiales para los grupos especiales encargados de resolver diferencias en cuestiones antidumping.

Una de las contribuciones más importantes fue el que se tomó más en serio la solución de las diferencias o problemas que se pudieran dar entre países; siendo este, en muchos aspectos, el pilar central del sistema multilateral de comercio.

El nuevo sistema de la OMC fue a la vez más riguroso, más expedito y más creíble que su predecesor el GATT. Esto se ve reflejado en la mayor diversidad de países que lo utilizan y la tendencia a resolver las diferencias extrajudicialmente antes de que lleguen a la etapa de la decisión definitiva. Desde su inicio, se ha procurado que el sistema funciona como un medio principalmente de conciliación, para facilitar la solución de diferencias, no simplemente para emitir juicios.

La OMC constituye una garantía de equidad en el comercio para los países menos poderosos, en virtud de que reduce la posibilidad de adoptar medidas unilaterales.

En la actualidad la OMC cuenta con 150 miembros, incluido México, el cual en cierta forma ha obtenido reciprocidad por su proceso de apertura comercial, al recibir concesiones arancelarias de otros países, sin tener que realizar a cambio reducciones adicionales; por ejemplo: en tanto que los países industrializados acordaron reducir sus aranceles en 40% en promedio, México acordó reducir su techo arancelario general de 50% a 35%, lo cual no implicó una apertura adicional.

La actividad de México en la OMC se ha orientado a aplicar los compromisos resultantes de la Ronda de Uruguay. De esta forma, el país dio cumplimiento a las obligaciones de notificación conforme a los acuerdos de la OMC, y examina, entre otros asuntos, las iniciativas presentadas por otros

países en aspectos tales como reducciones arancelarias y de subsidios agrícolas internos y a la exportación.

Se puede decir que la OMC le ha dado continuidad a lo que fue el GATT, sólo que bajo ciertas reformas; sin embargo, el objetivo, en general, sigue siendo el mismo: reducir las barreras arancelarias y no arancelarias y facilitar el intercambio comercial entre países, de manera que todos sus miembros salgan beneficiados.

2.2 El Proceso de Globalización Económica

La globalización económica es el resultado de la interdependencia de las economías nacionales que se puede apreciar desde el siglo XVI, donde el comercio internacional experimentó un crecimiento inusitado, debido al descubrimiento de nuevas rutas de navegación al Oriente y a América. La revolución industrial y posteriormente el desarrollo tecnológico, que ha reducido costos y distancias, contribuyeron a un rápido desenvolvimiento económico, generándose así una “economía mundial que ha dejado de ser la suma de las economías nacionales para convertirse en una enorme red de interconexiones industriales, financieras, tecnológicas y comerciales a escala global”.³²

La interdependencia se ha incrementado más y en los últimos veinte años ha adquirido una nueva dinámica que constituye una verdadera globalización. Esta última, ha ido cobrando forma; presenta la incorporación de procesos industriales a través de las fronteras nacionales y ha transformado la naturaleza de la actividad económica en el mundo. La globalización apunta hacia una tendencia mundial actual que modifica los patrones tradicionales de empleo, de las materias primas y de las exportaciones, mismas que, cada vez más, van a caracterizar al mundo internacional.³³

La organización económica mundial en los principios del siglo XXI, se encuentra en un período de reestructuración y reacomodo. La sociedad internacional debe entender el efecto de las transformaciones y los complejos fenómenos surgidos en los años recientes. Esta etapa de transición está todavía sujeta a la rivalidad entre los grandes poderes económicos que, en algunos casos, se encuentran a su vez bajo la presión de conflictos y desequilibrios internos. La economía mundial responde al surgimiento de nuevos actores y está condicionada por el encuentro entre fuerzas e intereses que habrán de marcar el nuevo entorno.

Los países se ven inmersos en las nuevas tendencias de la economía mundial, y esto hace prácticamente imposible para cualquier Estado buscar su

³² Aspe Armella, María Luisa, et. al., op. cit., p. 22

³³ Ibidem, p. 24.

desarrollo en forma aislada. La globalización económica es entonces, el fenómeno económico de mayor impacto en las relaciones internacionales.

La globalización económica se da a través de los mercados en cuatro dimensiones fundamentales:³⁴

- En la producción y en la inversión, vía la fábrica mundial.
- En el comercio, vía los acuerdos regionales como el de América del Norte con el TLC, el MERCOSUR, la Unión Europea, etc.
- En la información, a través de Internet y el desarrollo de telecomunicaciones.
- En la dimensión financiera, por la elevada movilidad de capitales desde la muerte de Bretón Woods en 1971 y su aceleración a través del dinero electrónico.

De acuerdo a René Villareal, entre las tendencias emergentes que mueven al mundo hacia la globalización destacan las siguientes:

“La presencia de una gran transformación impulsada por la llamada tercera revolución económica e industrial que se asienta en la electrónica, la informática, la robótica, los nuevos materiales y la biotecnología.”

El nuevo esquema de producción global a través de la fábrica mundial, que se integra por medio de la subcontratación y descentralización de procesos en un gran número de países, la producción de partes, componentes, diseño de productos y servicios.

La creciente integración de las economías nacionales a la nueva dinámica de los mercados globales, donde la estabilidad económica y el crecimiento de los países dependen de su participación en la economía global, pasó de las economías nacionales y los modelos de desarrollo integral o autosuficiente a la interdependencia económica y la búsqueda de ventajas comparativas dinámicas.

El fin de la bipolaridad y el surgimiento de una tripolaridad económica entre grandes líderes y sus respectivos bloques económicos: Estados Unidos, Alemania y Japón.

La formación de alianzas estratégicas entre países y entre empresas. Integración de países en grandes zonas económicas (bloques), que se abren entre sí y establecen condiciones de libre comercio, apertura y reciprocidad, las

³⁴ René P. Villareal. “El Sistema Económico Mundial y la Globalización”. La Globalización y las Opciones Nacionales. FCE. 2000. p 35.

cuales además de aprovechar ventajas comparativas, permiten la complementación económica y elevan su capacidad exportadora para competir con otros bloques.

Crisis de las ideologías, de los modelos sociales y de los paradigmas científicos que dominaron el horizonte mundial y el diseño social de los siglos XIX y XX.³⁵

A fin de determinar las ventajas y las desventajas de la globalización es necesario distinguir entre las diversas formas que ésta adopta. Algunas formas pueden conducir a resultados positivos y otras a resultados negativos. El fenómeno de la globalización involucra al libre comercio internacional, al movimiento de capitales a corto plazo, a la inversión extranjera directa, a los fenómenos migratorios, al desarrollo de las tecnologías de la comunicación y a su efecto cultural.

Un ejemplo de lo anterior es la liberalización de los movimientos de capital a corto plazo que se ha realizado sin que haya mecanismos compensatorios que prevengan y corrijan las presiones especulativas, lo que ha provocado graves crisis en diversas regiones de desarrollo medio: el sudeste asiático, México, inclusive Turquía, Argentina, entre otros. Estas crisis han generado una gran hostilidad a la globalización en las zonas afectadas. Sin embargo, los flujos internacionales de capital son imprescindibles para el desarrollo.

El comercio internacional es positivo para el progreso económico y para los objetivos sociales de eliminación de la pobreza y la marginación económica. Aunque, la liberación comercial, que es benéfica para el conjunto de un país, provoca problemas en algunos sectores, es por esto que se requiere de la intervención del Estado. Lo anterior en virtud de que, a pesar de que el proceso global facilita la consecución a largo plazo de objetivos sociales, existen problemas que requieren una actuación inmediata.

El modelo exportador funciona sobre la base de salarios reales bajos y es restringida la participación directa del Estado en la economía, el mercado interno en lugar de expandirse se ha estancado, afectando seriamente a la mayoría de las empresas y actividades que dependen de éste.³⁶

En el plano social, los cambios en el sistema productivo se han traducido en el fortalecimiento y enriquecimiento de las capas altas ligadas al sector exportador y a las actividades financieras, en el debilitamiento de las clases medias, así como en el incremento de los marginados y excluidos.³⁷

³⁵ Villareal, René. "La Globalización Económica". Revista Mexicana de Política Exterior. México: SER, IMRED, 1992, No. 35, pp. 42 y 43.

³⁶ Arturo Guillén R, "Revisando la teoría del desarrollo bajo la globalización". ECONOMIA UNAM. Enero-Abril 2004. p 26.

³⁷ Idem.

Entre los beneficios de la globalización económica se pueden apreciar: la disposición de diversos productos de gran parte del mundo, el mejoramiento de las comunicaciones, la posibilidad de adquirir tecnologías, la cultura, el turismo, entre otros.

2.3 La conformación de Bloques Económicos

A partir de los años setenta del siglo pasado se fueron registrando cambios de gran significado en la economía internacional, que tenían su origen principalmente en:

- a) "Las transformaciones tecnológicas intensas nacidas en gran parte de los adelantos científicos de la posguerra;
- b) La distinta capacidad relativa de los países de alta industrialización para aprovecharlas con fines productivos de comercio.
- c) Las fuertes fluctuaciones en la oferta y la demanda de los productos básicos, reflejadas en sus precios y en los abastecimientos y;
- d) Las políticas financieras y monetarias que las principales economías industrializadas han seguido, cada una por su lado, con efectos recesivos en ciertos períodos, en especial sobre las economías de los países en vías de desarrollo.³⁸

Asimismo, otros factores que se presentaron fueron los cambios históricos que se gestaron durante los últimos años del siglo XX y los primeros años del presente siglo, en la política y la economía internacional; el fin de la guerra fría, la desintegración de la Unión Soviética y la victoria de la coalición multinacional en la guerra del Golfo Pérsico, la ocupación de Irak por la coalición internacional liderada por Estados Unidos, el arme nuclear de Irán y Corea del Norte, entre otros eventos.

Todo lo anterior contribuyó a las grandes transformaciones de la economía internacional, aunados a los profundos cambios en las relaciones políticas entre naciones, que conducen a la sociedad dentro de un marco globalizado.

El desarrollo histórico es un proceso de continua integración entre los países en todas sus manifestaciones económicas, políticas, culturales, entre

³⁸ Vega Casanova, Gustavo (coordinador). México ante el Libre Comercio con América del Norte, México: El Colegio de México, 1991, p. 55.

otras, que en nuestro tiempo se ha visto acelerado por los nuevos avances tecnológicos como son el uso de Internet a nivel mundial, lo cual ha permitido no sólo estrechar el ámbito de comunicación entre las naciones, sino también ha hecho más dinámico el intercambio de bienes, servicios y capitales.

De esta forma, desde el punto de vista económico, la integración puede entenderse como un proceso por medio del cual dos o más países se unen con el objetivo de formar un mercado más amplio, que les garantice un mayor y mejor aprovechamiento de sus economías, que les permita competir en los mercados internacionales.³⁹

La búsqueda de un bienestar compartido y las tendencias de complementariedad de las economías de la actualidad han motivado la formación de agrupaciones comerciales y económicas de países mediante un sistema de interdependencia económica-comercial entre ellos.

La conformación de bloques económicos y zonas de libre comercio son en la actualidad la vía alterna para solucionar asuntos de carácter económico y comercial en diversas regiones del planeta.

La integración económica es un proceso mediante el cual, se pretenden reducir al máximo las barreras económicas y comerciales entre los países, tratando al mismo tiempo de armonizar las políticas entre ellos.

La conformación de bloques regionales de comercio junto con el proceso de integración a diferentes niveles, han constituido desde los inicios de la década de los ochenta, la vía para lograr mayor competitividad a nivel regional. Ejemplo de lo anterior son: la Unión Europea, el Tratado de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos de América y México, entre otros.

De los anteriormente citados, destaca la Unión Europea que reúne a un número importante de países e incluso han llegado a unificar su moneda y la política fiscal, así como el libre tránsito de personas y capital entre los países miembros.

Existen diferentes formas de integración económica, las cuales se definen de acuerdo al grado de avance de integración y a las variables que se utilicen para cada caso. Es así que, cada una de las etapas de integración económica se diferencian entre sí conforme al grado de cohesión económica, comercial y política entre los países que la conforman.

La integración económica trae consigo algunas ventajas tales como:

- a) Mayor y mejor aprovechamiento de economías a escala.

³⁹ Romero, Alberto. "Entorno Internacional". TENDENCIAS. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Colombia: Universidad de Nariño, Mayo de 2000. Vol. I No. 1, pp. 1-18.

- b) Intensificación de la competencia dentro del nuevo mercado ampliado.
- c) Incrementar el poder de negociación en la esfera de las relaciones internacionales.
- d) Acelerar el ritmo de desarrollo a partir de la consolidación de estructuras productivas más eficientes y competitivas.⁴⁰

La integración económica es considerada como uno de los resultados de la interdependencia, es la prueba que manifiesta, que un Estado ya no puede sobrevivir como ente autónomo, y de ahí, su necesidad por ampliar vínculos y nexos con el exterior. Los Estados de una determinada región geográfica tienden a formar zonas de cooperación que se les denomina bloques económicos regionales.

Las nuevas tendencias mundiales están orientadas hacia un objetivo común: el desarrollo. Para unos como medio para continuar conservando un liderazgo como potencias económicas; para otros como la única forma para subsistir a las nuevas exigencias de nuestros días.

El mundo enfrenta un proceso de enfrentamiento entre la regionalización y la globalización, así como entre el proteccionismo y el liberalismo económico; no obstante, estas situaciones representan desafíos que reflejan incertidumbre como resultado de esta transición que vive la comunidad internacional, ante el inicio de lo que se puede denominar como un nuevo orden mundial.

Como en su momento mencionó Gramsci “lo viejo está muriendo y lo nuevo no termina de nacer, en esta incertidumbre se da entonces una gran diversidad de síntomas moribundos.”⁴¹ Ciertamente la incertidumbre se da entre un anunciado orden mundial que nace frente a otro que muere, donde las estructuras emergentes aún no se consolidan.

A pesar de que los bloques regionales ya existentes cuenten con distintos grados de avance, es el primer paso para que los países se organicen en el ámbito regional ayudando a organizar también la economía mundial de una forma más eficaz, de tal forma que se podrá llegar a una mejor globalización.

La globalización está obligando cada vez más a los países a buscar la asociación en bloques comerciales para poder competir con éxito. Estos bloques pueden caracterizarse por una mayor o menor apertura, pero son cada vez más importantes.

⁴⁰ Icaza, A. Carlos de y Rivera Banuet, José. El Orden Mundial Emergente. México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, 1994. p. 19.

⁴¹ Cfr. Tamames, Ramón y Begoña González Huerta. Estructura Económica Internacional. España: Alianza, 2003, p. 22.

Los países de América no han sido ajenos a este proceso de formación de bloques regionales, algunos de ellos, como el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), están entre los más trascendentes del mundo.

En la actualidad los países no pueden subsistir o vivir ajenos a lo que ocurre en otras latitudes del mundo, ya que nos encontramos en un planeta totalmente interrelacionado, como consecuencia del proceso de globalización. Lo que sucede en algún lugar determinado tiene repercusiones mundiales.

La dinámica de la economía internacional indica que el mundo se encuentra en un proceso de continuo reordenamiento, caracterizado por la aparición de grandes y variadas organizaciones que trascienden el debate en torno a las Relaciones Económicas Internacionales a un escenario interregional.

El TLCAN es la expresión formal de una integración económica bastante avanzada entre los tres países socios: Canadá, Estados Unidos y México, sobre todo entre los dos últimos. A diferencia de la Unión Europea, en la cual los países socios tienen más o menos niveles de desarrollo, estructuras económicas, sistemas políticos y rasgos culturales parecidos, el bloque norteamericano reúne a dos países muy desarrollados de democracia liberal y de cultura anglosajona, como lo son Estados Unidos y Canadá, con un país como México, que está en desarrollo, con un sistema político en el cual existen tres partidos dominantes y con una cultura más antigua, hispano-precolombina.

Como región, el TLCAN es un acuerdo económico (primera etapa de integración) y a diferencia de la Unión Europea, no corresponde a un proyecto político común y no considera la creación de instituciones políticas o técnicas comunes (supranacionales).

El TLCAN es una zona de libre comercio y no una unión aduanera como lo fue al principio la Unión Europea, en la actualidad Europa es una comunidad, lo que significa una etapa superior de integración; pero es cierto que, debido a la liberación creciente del comercio de bienes y servicios a nivel mundial, los aranceles y otras restricciones se encuentran en proceso de reducción y la diferencia entre estas dos formas de integración es significativa.⁴²

También el TLCAN abrió una zona de libre inversión, tanto productiva como financiera, en la medida que acentúa la apertura y la desregulación, especialmente en México, de las inversiones y de los mercados financieros, bursátiles, monetarios y cambiarios, y de servicios financieros y bancarios. Este aspecto es aún más importante que la creación de una zona de libre comercio para las mercancías. De hecho, en los últimos doce años, los aranceles mexicanos se han reducido de 100% a 10%, en términos generales y con el

⁴² De la Torre, Augusto, Schmukler, Sergio, *Emerging capital markets and globalization :the Latin American experience*, Palo Alto, California : Stanford University ; Washington, D.C. : Banco Mundial, 2007, p 105.

TLCAN, se prevé que se reducirán en 10 o 15 años hasta un nivel de tasa cero por ciento.

Por su parte, Estados Unidos redujo los aranceles a los productos mexicanos del 40% a 4%. Con el TLCAN llegarán a ser del 0% en diez años.

No obstante, si el TLCAN abrió una zona de libre comercio y de libre inversión a nivel de toda América del Norte, no tiene previsto, a diferencia de la Unión Europea (y de otros acuerdos regionales), permitir la circulación de personas, al menos entre México y sus dos socios. El TLCAN no fue una expresión de la integración preexistente, en el sentido que no pretendía la formalización de los flujos migratorios clandestinos de México hacia los Estados Unidos, y la interconexión creciente entre los mercados de trabajo de ambos países, sino al revés, la sustitución de estos flujos de capitales estadounidenses hacia México.

El bloque norteamericano tiene una característica única respecto a las demás regiones económicas que integran países de niveles de desarrollo muy diferentes en el marco de las relaciones desiguales. A diferencia del bloque asiático, donde hay una combinación original de poderes económicos nacionales y de un poder regional informal. El único poder económico regional es el poder estadounidense; el peso de la economía de Estados Unidos en la economía real de América del Norte es mucho más grande que la de Japón en Asia Oriental o de la Unión Europea en el Mediterráneo.

No obstante, las relaciones asimétricas existentes entre México y Estados Unidos, el futuro del bloque norteamericano en el sentido real e institucional será determinado probablemente en gran parte por la evolución de la economía y de la sociedad mexicana. Es cierto que el TLCAN, puede profundizar la dependencia económica de México respecto a Estados Unidos en la medida que impone más limitaciones sobre el grado de autonomía de las políticas económicas del socio más débil. Hay quienes estiman que podría presentarse un escenario negativo de división del país por la integración, por un lado, la parte norte más desarrollada y más vinculada a la economía de Estados Unidos, y por la otra, la parte no tan desarrollada del centro y sur.

En el caso de México, tal escenario parece poco probable debido a la fuerte identidad nacional basada en la rica y antigua historia. Por otro lado, si las características actuales de la economía mexicana no cambian en el mediano plazo dentro del bloque norteamericano, habrá una presión cada vez más fuerte de la sociedad mexicana a favor de la renegociación de las disposiciones del TLCAN. La integración creciente a la economía de los Estados Unidos durante la última década no tuvo las mismas consecuencias que la integración de los países menos avanzados de Asia Oriental con la economía de su metrópoli regional.

Por su parte, en tanto la regionalización en Asia mejoró los parámetros económicos (crecimiento, ahorro, inversión, empleo, distribución del ingreso, desarrollo tecnológico) en México mejoró sólo gracias a la entrada de capitales extranjeros, y por sólo por un breve tiempo.

Las únicas regiones que corresponden a regiones económicas realmente existentes son el bloque europeo y el bloque norteamericano, junto con la comunidad de Estados independientes (CEI), que sucedió a la Unión Soviética. En cuanto al bloque asiático, representa un caso único pero de una región económica real sin expresión formal. Además de estas áreas, y en particular en el sur del mundo, se desarrolló un proceso de regionalización formal o institucional que no siempre corresponde a un proceso real, pero que tiene según los casos varias perspectivas de éxito.

La regionalización en el sur

América Latina, África y Asia cuentan con varios acuerdos regionales o subregionales. En América Latina podemos mencionar: el Pacto Andino, el CARICOM, el MERCOSUR, el Grupo de los Tres. El Grupo de Río ha reafirmado la meta de una unión económica a nivel de toda América Latina.

En África existen cuatro grandes tratados que abarcan prácticamente todo el continente con excepción de Sudán. En el norte, la Unión Magherb Árabe (UMA) reúne a Marruecos, Argelia, Túnez, Libia y Mauritania, y desde hace poco también a Egipto. En la parte oeste, la Comunidad Económica de los Países de África del Oeste (ECOWAS, por sus siglas en inglés) reúne a todos los países del área. En el centro, la Unión Aduanera de los Países de África Central (UDEAC, por sus siglas en inglés). En las partes orientales y austral, está el Acuerdo Presencia de Comercio (PTA, por sus siglas en inglés) que reúne a dieciocho países; en tanto que la Conferencia de Cooperación para el Desarrollo de África Austral (SADCC, por sus siglas en inglés) reúne a los países vecinos de Sudáfrica que se agruparon en los tiempos del apartheid para conformar un frente común. Recientemente, fue adoptada en la cumbre de la Organización de la Unidad Africana (OUA) la decisión de crear una Comunidad Económica Panafricana para el principio de este siglo, con base en las agrupaciones ya existentes.⁴³

En Asia Occidental, el Consejo de Cooperación del Golfo (CCGC) agrupa a Arabia Saudita y los pequeños emiratos del Golfo Pérsico, en tanto que la Organización de Cooperación Económica Islámica (ECO) reúne a Turquía, Irán, Pakistán, Afganistán, y desde hace poco tiempo, a los países de Asia Central y Azerbaidján. En el subcontinente indio la Asociación de los Países del Asia del Sur, con India, Pakistán, Bangladesh, Sri-Lanka y Nepal, decidió crear una Unión Aduanera a pesar de los problemas políticos que oponen sus dos miembros principales India y Pakistán. En el Sudeste de Asia, la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés) reúne a Indonesia, Malasia, Tailandia, Filipinas, Singapur y Brunei, a los que se agregó recientemente Vietnam.⁴⁴

⁴³ López Villafañe. Víctor. Asia en Transición. Auge, crisis y desafíos: México: Siglo XXI Editores. 1999, pp. 75 y ss.

⁴⁴ Ibidem.

Alguno de estos acuerdos, como la Unión del Maghreb árabe, el consejo de Cooperación del Golfo, el PTA, la Asociación del Asia del Sur, y el MERCOSUR, fueron firmados en los últimos años. Otros como el ECOWAS, la UDEAC, la ASEA y el Pacto Andino son más antiguos ya que tienen entre veinte y treinta años, pero recibieron un nuevo impulso en los últimos años. El Pacto Andino creado en 1969, constituyó una zona de libre cambio en 1992, y una Unión Aduanera en 1994. En cuanto a la ECO, fue creada hace quince años por Turquía, Irán y Pakistán pero en los noventa la reorganización de Rusia permitió su extensión a los países musulmanes de Asia Central y Azerbaiján.

La mayor parte de los acuerdos mencionados, tienen la intención no sólo de formar zonas de libre comercio y uniones aduaneras, sino también mercados comunes para bienes, servicios, capitales, personas, y constituir verdaderas comunidades económicas como lo hizo Europa Occidental, pero en un menor tiempo. Desde este punto de vista, los acuerdos de regionalización firmados en el sur se inspiran más del precedente histórico de la Unión Europea, que de los ejemplos del bloque norteamericano. Aunque se encuentran lejos de coincidir con regiones económicas reales, estas agrupaciones son mucho más ambiciosas que el bloque asiático, el cual ni siquiera existe de forma institucional, y que el bloque norteamericano que es una zona de libre comercio y de inversión.

Otros factores son el fortalecimiento de las empresas nacionales, la búsqueda de un mayor poder de negociación en asuntos económicos (y políticos) internacionales, y por supuesto, la cercanía histórica y cultural de países que son normalmente vecinos por razones geográficas.

El factor tal vez más importante para no haber decidido aprovechar antes las ventajas de un mecanismo de asociación económica, en la medida que puede explicar porque el proceso de regionalización en los países del sur se ha desarrollado especialmente en los últimos diez o quince años, es la convergencia de las políticas económicas de la mayoría de estos países hacia una mayor apertura de las economías nacionales al comercio y a las inversiones internacionales. La sustitución de antiguos esquemas y de la intervención estatal y de inversión pública por políticas de liberalización económica, aunque no siempre de políticas neoliberales, ha favorecido el desarrollo de flujos de comercio exterior, de capitales y de inversión entre países vecinos, y de mercados comunes, aunque en el marco del desarrollo de estos flujos a nivel más general.

CAPÍTULO III

TEORÍAS DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS

Existen varias teorías del comercio internacional que explican por qué resulta benéfico para los países realizar intercambios de bienes y servicios con otros países. Entre las que destacan las que se exponen a continuación.

3.1 Teoría de la ventaja absoluta

Esta teoría sostiene que los países al especializarse en la producción de los bienes que pueden producir más eficientemente que los demás, están en condiciones de aumentar su bienestar económico. Esta teoría se explica mejor con el siguiente ejemplo:

Partamos del supuesto de que se tienen dos países que pueden producir dos bienes: ropa y granos; y que sólo existe un factor escaso de producción que es la mano de obra; y por lo mismo, es el único costo de producción, entonces tenemos:

Costo de la mano de obra (en horas) para producir una unidad

	Ropa	Granos
País A	10	20
País B	20	10

Al ser la mano de obra el único costo de producción, menos horas-hombre por unidad de producción implican costos más bajos y mayor productividad por hora-hombre. El país A tiene una ventaja absoluta en la producción de ropa, puesto que el costo requiere de sólo 10 horas-hombre, en tanto el País B requiere 20. El país B tiene una ventaja absoluta en la producción de granos, pues los produce a un costo de 10 horas-hombre, mientras que el país A lo hace con un costo de 20 horas-hombre.

Los dos países se ven beneficiados con el intercambio comercial. Si se especializan e intercambian ropa por granos a un precio relativo, de 1:1, podrán emplear sus recursos para producir una mayor cantidad de bienes.

La teoría de la ventaja absoluta, como se formuló originalmente, no predice la razón del intercambio entre ropa y granos una vez iniciado el comercio, ni tampoco resuelve la división de las ganancias que los dos países obtienen del intercambio.

Sin embargo, se pueden obtener varias consecuencias de esta teoría. En primer lugar, si un país tiene la ventaja absoluta de producir un bien, existe la posibilidad de ganar con el comercio; en segundo lugar, cuanto mayor sea la capacidad de un país para especializarse en la producción del bien que elabora más eficientemente, mayores serán sus posibles ganancias respecto al bienestar nacional; en tercer lugar, el mercado competitivo no distribuye uniformemente dentro de un país las ganancias provenientes del comercio.

Por otro lado, antes de que se realizara el intercambio comercial, si el país A los productores de grano trabajaban 20 horas, podrían producir una unidad de grano que cambiarían por dos unidades de ropa. Finalizado el intercambio, los productores restantes podrán cambiar una unidad de granos por una sola unidad de ropa. A estos productores no les beneficia el comercio; más bien les perjudica. En el país A, los fabricantes de ropa trabajan 10 horas para producir una unidad y la cambian por una unidad de granos, en tanto que antes sólo recibían media unidad de granos, por tanto están ahora en una mejor situación.

En virtud de que el país en general se beneficia con el comercio, los ganadores podrían compensar a los perdedores y así habría un excedente para ser distribuido de alguna manera. Sin embargo, si la compensación no se realiza, los perdedores tendrán un incentivo para tratar de evitar que el país se abra al comercio. Este es el problema que ha provocado la oposición política al libre comercio.⁴⁵

3.2 Teoría de la ventaja comparativa

De acuerdo a esta teoría, los países deberían producir los bienes que les ofrecen la mayor ventaja relativa. Si se considera el mismo esquema que en la teoría anterior, el modelo de Ricardo puede describirse de la siguiente manera:

Costo de la mano de obra (en horas) para producir una unidad

	Ropa	Granos
País A	50	100
País B	200	200

En este caso, el país A posee una ventaja absoluta tanto en la producción de ropa como de granos, por lo cual a simple vista se tiene la impresión de que el comercio sería poco rentable, o por lo menos de que ya no

⁴⁵ Rugían, Alan M, Hodgetts, Richard M., "Negocios Internacionales". Mc. Graw Hill. México, 1997, pp. 138-140.

hay incentivos para el intercambio. A pesar de todo, el comercio es ventajoso para ambas naciones, siempre que los costos relativos de producción sean distintos entre las dos.

Previo al intercambio, en el país A una unidad de ropa cuesta (50/100) horas de granos, de manera que una unidad de ropa puede cambiarse por media unidad de granos. En el país A, el precio de la ropa es la mitad del de granos. En el país B, una unidad de ropa cuesta (200/200) horas de granos o una unidad de granos. En el país B, el precio de la ropa es igual al del grano. Si el país A puede importar más de una media unidad de granos por una unidad de ropa, se beneficiará con el intercambio. Estas razones de precio relativo fijan los límites del comercio. El comercio es rentable entre razones de precio (precio de la ropa a precio de grano) de 0.5 a 1.

El ejemplo anterior conduce a un principio general: El comercio aporta ganancias siempre que las razones de precio relativo de dos bienes difieran en el comercio internacional de lo que serían si no existiera el intercambio. A esas condiciones internas se les denomina autarquía. El libre comercio es superior a la autarquía: ofrece mayor producción y consumo económico a los socios comerciales a medida que se especializan en la producción, exportando el bien que les reporta una ventaja competitiva e importando el que les brinda una desventaja comparativa.

Las conclusiones generales de la teoría de la ventaja comparativa son las mismas que las referentes a la teoría de la ventaja absoluta. Por otro lado, la primera demuestra que los países se benefician conjuntamente del intercambio, aún cuando un país tenga una ventaja absoluta en la producción de ambos bienes. La eficiencia y el consumo total a escala mundial aumentan con el libre comercio.

Sin embargo, al igual que la teoría de la ventaja absoluta, la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo no explica la cuestión relativa a la distribución de ganancias entre los dos países ni la distribución de las ganancias y pérdidas entre los productores de granos y ropa en los países.⁴⁶

3.3 Teoría de Heckscher-Ohlin (Proporción de factores)⁴⁷

El modelo de proporción de factores fue desarrollado originalmente por dos economistas suizos, Eli Heckscher y su estudiante Bertil Ohlin en los años veinte. Algunas aportaciones fueron provistas por Paul Samuelson después de los años treinta y por eso en algunas ocasiones el modelo es referido como el modelo Heckscher-Ohlin- Samuelson.

⁴⁶ Idem

⁴⁷ Suranovick, Steven, International Trade Theory and Policy, <http://internationalecon.com/Trade/Tch40/T40-0.php>, 20 de noviembre de 2008.

El modelo H-O incorpora un número de características realistas de producción que son dejadas a un lado por el modelo Ricardiano. Recordemos que en el modelo Ricardiano sólo hay un factor de la producción, el trabajo, necesario para la producción de bienes y servicios.

El modelo de H-O comienza con la expansión del número de factores de la producción de uno a dos. El modelo asume que el trabajo y el capital son utilizados en la producción de dos bienes finales. En este caso, el capital se refiere al equipo y maquinaria físicos que son empleados en la producción.

Todo el capital productivo debe tener un propietario. En una economía capitalista la mayor parte del capital físico es propiedad de los individuos y las empresas. En una economía socialista el capital productivo debería ser propiedad del gobierno. En muchas economías de la actualidad, el gobierno posee parte del capital productivo pero los ciudadanos y las empresas privadas poseen la mayor parte del capital.

El modelo H-O asume la propiedad privada del capital. El uso del capital en la producción generará ingresos para el propietario. Nos referiremos a ese ingreso como las “rentas” del capital. Así como el trabajador gana un salario por su esfuerzo en la producción, el capital gana una renta.

La introducción de dos factores productivos, capital y trabajo, permite tener otra situación real en la producción; que existen diferentes proporciones de factores dentro de la industria. Cuando se considera un rango de industrias en un país es fácil observar que la proporción de capital con trabajo utilizada varía considerablemente. Por ejemplo, la producción de acero generalmente involucra grandes cantidades de maquinaria costosas y equipo distribuido en probablemente cientos de hectáreas de tierra, pero también emplea relativamente pocos trabajadores. En la industria del tomate, por el contrario, la cosecha requiere cientos de trabajadores para recoger cada producto de la siembra. La cantidad de maquinaria utilizada en este proceso es relativamente pequeña.

En el modelo H-O se define la razón de la cantidad de capital con la cantidad de trabajo utilizada en el proceso de producción como la razón capital-trabajo. Imaginamos, y asumimos, que diferentes industrias produciendo diferentes bienes, tienen diferentes razones de capital-trabajo. Es esta razón (o proporción) de un factor con otro la que le da el nombre al modelo: el Modelo de Proporción de Factores.

En un modelo en el cual cada país produce dos bienes, una hipótesis sería en el sentido de qué industria tendría la mayor tasa capital-trabajo. Entonces, si los dos bienes que un país puede producir son acero y textiles, y si la producción del acero emplea mayor capital por unidad de trabajo que la utilizada en la producción de textiles, entonces podemos decir que la producción del acero es intensiva en capital en relación con la producción de textiles. Asimismo, si la producción de acero es intensiva en capital, entonces

implica que la producción de textiles debe ser intensiva en trabajo con relación al acero.

Otra característica real del mundo es que los países tienen diferentes cantidades, o dotaciones, de capital y trabajo disponibles para emplearse en el proceso productivo. Entonces, algunos países como los Estados Unidos tienen una buena dotación de capital físico con relación a su fuerza de trabajo. En contraste, muchos países menos desarrollados tienen poco capital físico pero tienen una buena dotación de fuerza de trabajo. Utilizamos la proporción de la dotación agregada de capital a la dotación agregada de trabajo para definir la abundancia relativa de factores entre los países. Entonces si, por ejemplo, los Estados Unidos tienen una gran proporción de capital agregado por unidad de trabajo más que la proporción de Francia, podríamos decir que los Estados Unidos son abundantes en capital con relación a Francia. En consecuencia, Francia tendría una gran proporción de trabajo agregado por unidad de capital y entonces Francia sería intensiva en trabajo relativamente a Estados Unidos.

El modelo H-O asume que las únicas diferencias entre países son estas variaciones en las dotaciones relativas de factores de producción. Es así que se puede observar que el comercio ocurrirá, el comercio será benéfico nacionalmente, y el comercio tendrá efectos característicos sobre los precios, salarios y rentas, cuando los países difieran en sus dotaciones relativas de factores y cuando diferentes industrias utilicen factores en diferentes proporciones.

Es importante enfatizar una distinción fundamental entre el modelo H-O y el modelo Ricardiano. Mientras que el modelo Ricardiano asume que la producción tecnológica difiere entre países, el modelo H-O asume que la producción tecnológica es la misma. La razón para la hipótesis de la igualdad en cuanto a la tecnología en el modelo H-O quizá no afecta mucho porque en cierta forma la tecnología es la misma; pero podrían llegar a existir excepciones. Sin embargo, la hipótesis es útil porque nos permite ver precisamente como las diferencias dotaciones de recursos son suficientes para motivar el comercio y muestra como los impactos llegarán completamente relacionadas con esas diferencias.

3.3.1 El teorema de Heckscher-Ohlin

El teorema de H-O predice los patrones del comercio entre países basado en las características de los países. El teorema H-O establece que un país con abundancia en capital exportará bienes que sean intensivos en capital mientras que los países con abundancia en trabajo exportarán bienes intensivos en trabajo.

Un país con abundancia en capital es uno que tiene una buena dotación de capital relativamente en comparación con otro país. Esto le proporciona al país una propensión a producir bienes que utilicen relativamente más capital en el proceso de producción (los bienes intensivos en capital). Como resultado, si

estos dos países inicialmente no tuvieran comercio (autarquía) el precio de los bienes intensivos en capital, en el país con abundancia de capital, sería bajo (debido al exceso de oferta) con relación al precio de los bienes del otro país. De la misma forma, en el país con abundancia en trabajo el precio de los bienes intensivos en trabajo sería bajo con relación al precio de esos mismos bienes del país con abundancia de capital.

Una vez que se iniciara el comercio, las empresas, en busca de los mayores beneficios, moverían sus productos a los mercados que temporalmente tuvieran los precios más altos. Entonces el país con abundancia en capital exportará los bienes intensivos en capital desde el momento en que el precio sea temporalmente mayor en el otro país. Del mismo modo, el país con abundancia en trabajo exportará los bienes intensivos en trabajo. El flujo del comercio se incrementará hasta que el precio de ambos bienes se iguale en los dos mercados.

El teorema H-O demuestra que las diferencias en dotaciones de recursos, determinadas por las abundancias de cada país, es una razón por la cual el comercio internacional se lleva a cabo.

3.3.2 Hipótesis del modelo H-O: Estructura del Mercado

El modelo “estándar” de H-O hace referencia al caso de dos países, dos bienes y dos factores de producción. El modelo se ha extendido a más países, más bienes y más factores; sin embargo, a continuación sólo se presenta el modelo “estándar”.

Las condiciones que maneja el modelo de H-O son las siguientes:

- a) **Competencia perfecta.** La competencia perfecta prevalece en todos los mercados.
- b) **Dos países.** El caso de dos países es utilizado para simplificar el análisis del modelo. Supongamos que un país es Estados Unidos y el otro es Francia.⁴⁸
- c) **Dos bienes.** Dos bienes son producidos por dos países. Asumimos una economía de trueque. Esto significa que no se utiliza el dinero en las transacciones, y los bienes son intercambiados por otros bienes. Entonces se necesitan al menos dos bienes para este modelo. Establezcamos que los bienes son ropa y acero.
- d) **Dos factores.** Dos factores de producción: trabajo y capital, son utilizados en la producción de ropa y acero. Ambos son homogéneos, es decir, sólo hay un tipo de trabajo y sólo un tipo de capital. Los

⁴⁸ En adelante todo lo que esté marcado con un asterisco hará referencia a Francia.

trabajadores y el equipo de capital en las diferentes industrias son exactamente iguales. Asimismo, se asume que el trabajo y el capital tienen libre movilidad a lo largo de las industrias dentro del país, pero no se pueden desplazar entre países.

- e) **Limitaciones de factores.** La cantidad total de trabajo y capital utilizados en la producción está limitada a las dotaciones de cada país.

La limitación de trabajo es:

Fórmula	Datos
	$L_c =$
$L_c + L_s = L$	$L_s =$
	$L =$

donde L_c y L_s son las cantidades de trabajo utilizadas en la producción de ropa y acero, respectivamente. L representa la dotación de trabajo del país. El empleo pleno de trabajo implica que la fórmula anterior se mantenga en igualdad.

La limitación de capital es:

Fórmula	Datos
	$K_c =$
$K_c + K_s = K$	$K_s =$
	$K =$

donde K_c y K_s son las cantidades de capital empleadas en la producción de ropa y acero, respectivamente. K representa las dotaciones de capital del país. El empleo pleno de capital implica que la fórmula anterior se mantenga en igualdad.

- f) **Dotaciones.** La única diferencia entre los países que se asume en el modelo es la diferencia en la dotación de capital y trabajo.
- g) **Definición.** Un país es relativamente **abundante en capital** respecto a otro país si tiene más dotación de capital por dotación de trabajo que el otro país. Es así que en este modelo los Estados Unidos son relativamente abundantes en capital con respecto a Francia si:

Fórmula	Datos
	$K =$
$\frac{K}{L} > \frac{K^*}{L^*}$	$K^* =$

$$L =$$

$$L^* =$$

donde K es la dotación de capital, L es la dotación de trabajo en los Estados Unidos. K^* es la dotación de capital y L^* es la dotación de trabajo de Francia.

Resulta importante destacar que si los Estados Unidos son abundantes en capital, entonces Francia es abundante en trabajo, por tanto la fórmula puede reescribirse de la siguiente manera:

$$\frac{L^*}{K^*} > \frac{L}{K}$$

Esto significa que Francia tiene más trabajo por unidad de capital para utilizarla en la producción que los Estados Unidos.

- h) **Demanda.** Los dueños de los factores son los consumidores de los bienes. Los dueños de los factores tienen bien definida la función de la utilidad en términos de dos bienes. Los consumidores maximizan la utilidad para repartir el ingreso entre los dos bienes.
- i) **Equilibrio General.** El modelo H-O es un modelo de equilibrio general. El ingreso ganado por los factores es utilizado para comprar dos bienes. Los ingresos de las industrias son empleados para pagar por los servicios de los factores. Los precios de la producción y los factores en un equilibrio son aquellos que igualan la oferta y la demanda en todos los mercados simultáneamente.

3.3.3 Hipótesis del modelo H-O: Producción

Las funciones de producción, que se muestran a continuación, representan la producción industrial no la producción de una empresa. La industria consiste en muchas empresas pequeñas en el marco de considerar la competencia perfecta.

Producción de ropa

Estados Unidos	Francia
$Q_c = f(L_c, K_c)$	$Q_c^* = f(L_c^*, K_c^*)$

donde

Q_c = cantidad de ropa producida en los Estados Unidos medida en estantes.

L_c = cantidad de trabajo aplicado a la producción de ropa en los Estados Unidos medida en horas-hombre.

K_c = cantidad de capital aplicado a la producción de ropa en los Estados Unidos medida en horas-capital.

$f()$ = la función de la producción de ropa que transforma el trabajo y capital en ropa.

y donde todas las variables con asterisco son definidas en la misma forma, pero referidas al proceso de producción de Francia.

Producción de acero

Estados Unidos	Francia
$Q_s = g(L_s, K_s)$	$Q_s^* = g(L_s^*, K_s^*)$

donde

Q_s = cantidad de acero producida en los Estados Unidos medida en toneladas.

L_s = cantidad de trabajo aplicado a la producción de acero en los Estados Unidos medida en horas-hombre.

K_s = cantidad de capital aplicado a la producción de acero en los Estados Unidos medida en horas-capital.

$g()$ = la función de la producción de acero que transforma el trabajo y capital en acero.

y donde todas las variables con asterisco son definidas en la misma forma, pero referidas al proceso de producción de Francia.

Las funciones de producción se asumen idénticas a lo largo del país dentro de una industria. Entonces, tanto Estados Unidos como Francia comparten la misma función de producción $f(\cdot)$ para la ropa y $g(\cdot)$ para el acero. Esto significa que los países comparten la misma tecnología. Ningún país tiene un avance tecnológico por encima de otro. Esta es una diferencia con el modelo Ricardiano el cual asumía que la tecnología era diferente entre los países.

Una simple formulación del proceso de producción es posible definiendo los requerimientos de factores por unidad:

Digamos:

a_{LC} $\left[\frac{\text{horas - hombre}}{\text{es tan tes}} \right]$ representa el requerimiento de trabajo por unidad en la producción de ropa.

Es el número de horas-hombre necesarias para producir un estante de ropa.

Por otro lado,

a_{KC} $\left[\frac{\text{horas - capital}}{\text{es tan tes}} \right]$ representa el requerimiento de capital por unidad en la producción de ropa.

Es el número de horas-capital necesarias para producir un estante de ropa.

De la misma forma

a_{LS} $\left[\frac{\text{horas - hombre}}{\text{toneladas}} \right]$ es el requerimiento de trabajo por unidad en la producción de acero.

Es el número de horas-hombre necesarias para producir una tonelada de acero.

Y,

a_{KS} $\left[\frac{\text{horas - capital}}{\text{toneladas}} \right]$ es el requerimiento de capital por unidad en la producción de acero.

Es el número de horas-capital necesarias para producir una tonelada de acero.

Si se toman las proporciones de los requerimientos unitarios de factores en cada industria podemos definir una tasa capital trabajo (o trabajo-capital). Estas tasas, una para cada industria, representan las proporciones en las cuales los factores son utilizados en el proceso de producción. Son asimismo, la base del nombre del modelo.

Primero, $\frac{a_{KC}}{a_{LC}}$ es la tasa capital-trabajo en la producción de ropa. Es la proporción en la cual capital y trabajo son empleados en la producción de ropa.

Igualmente, $\frac{a_{KS}}{a_{LS}}$ es la tasa capital-trabajo en la producción de acero. Es la proporción en la cual capital y trabajo son empleados en la producción de acero.

Definición

Decimos que la producción de acero es intensiva en capital relativamente a la producción de ropa si:

$$\frac{a_{KS}}{a_{LS}} > \frac{a_{KC}}{a_{LC}}$$

Esto significa que la producción de acero requiere más capital por hora-hombre que la requerida en la producción de ropa.

Cabe destacar que si el acero es intensivo en capital, la ropa debe ser intensiva en trabajo.

La producción de ropa es intensiva en trabajo relativamente a la producción de acero si:

$$\frac{a_{LC}}{a_{KC}} > \frac{a_{LS}}{a_{KS}}$$

Esto significa que la producción de ropa requiere más trabajo por unidad de hora-capital que la producción de acero.

3.3.4 Hipótesis del modelo H-O: Proporciones fijas vs proporciones variables

Dos diferentes hipótesis pueden aplicarse al modelo H-O: proporciones fijas y proporciones variables. La hipótesis de una proporción fija significa que la tasa capital-trabajo en cada proceso de producción es fija. La hipótesis de las proporciones variables implica que la tasa capital-trabajo puede ajustarse a los cambios en los salarios en el caso del trabajo, y por las rentas en el caso del capital.

Las proporciones fijas son una forma más simple y también menos realista. Sin embargo, muchos de los primeros resultados del modelo H-O pueden ser demostrados dentro del contexto de las proporciones fijas. La hipótesis de las proporciones variables es más realista pero hace el modelo más complicado de analizar.

3.3.5 La Frontera de Posibilidades de Producción (Caso de las proporciones fijas)

La frontera de posibilidades de producción puede derivarse del caso de las proporciones fijas utilizando los requerimientos del factor exógeno para reescribir las restricciones de trabajo y capital. La restricción de trabajo con empleo pleno puede ser escrita de la siguiente forma:

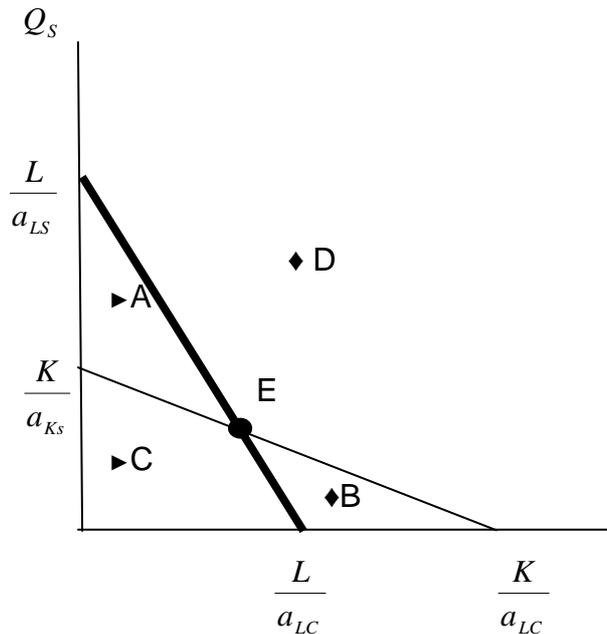
$$a_{LC}Q_C + a_{LS}Q_S = L$$

La restricción de capital con pleno empleo es la siguiente:

$$a_{KC}Q_C + a_{KS}Q_S = K$$

Cada una de estas restricciones contiene dos variables endógenas Q_C y Q_S . Las demás variables son exógenas.

Frontera de Posibilidades de Producción (proporciones fijas)



En la gráfica anterior se muestran dos restricciones.

La línea más gruesa es la restricción del trabajo. Los puntos $\frac{L}{a_{LC}}$ y $\frac{L}{a_{LS}}$ representan las cantidades máximas de ropa y acero que podrían ser producidas si toda la dotación de trabajo fuera destinada a la producción de ropa y acero, respectivamente. Todos los puntos en la línea representan combinaciones de producción de ropa y acero que podrían emplear todo el trabajo disponible en la economía. Los puntos fuera de las restricciones, como B y D, no son puntos posibles de producción debido a que no hay suficientes recursos laborales. Todos los puntos en o dentro de la línea, tales como A, C y E son posibles. La pendiente de la restricción laboral es $-\frac{a_{LC}}{a_{LS}}$.

La línea más delgada es la restricción de capital. Los puntos $\frac{K}{a_{KC}}$ y $\frac{K}{a_{KS}}$ representan las cantidades de ropa y acero que podrían ser producidas si toda la dotación de capital fuera destinada a la producción de ropa y acero, respectivamente. Los puntos en la línea representan las combinaciones de la producción de ropa y acero que emplearían todo el capital en la economía. Los puntos fuera de la restricción, tales como A y D, no son puntos posibles de producción debido a que no hay recursos suficientes de capital. Los puntos en o dentro de la línea, tales como B, C y E son posibles. La pendiente de la restricción de capital es $-\frac{a_{KC}}{a_{KS}}$.

La frontera de posibilidades de producción es el escenario de las combinaciones de producción que genera el pleno empleo de los recursos (en

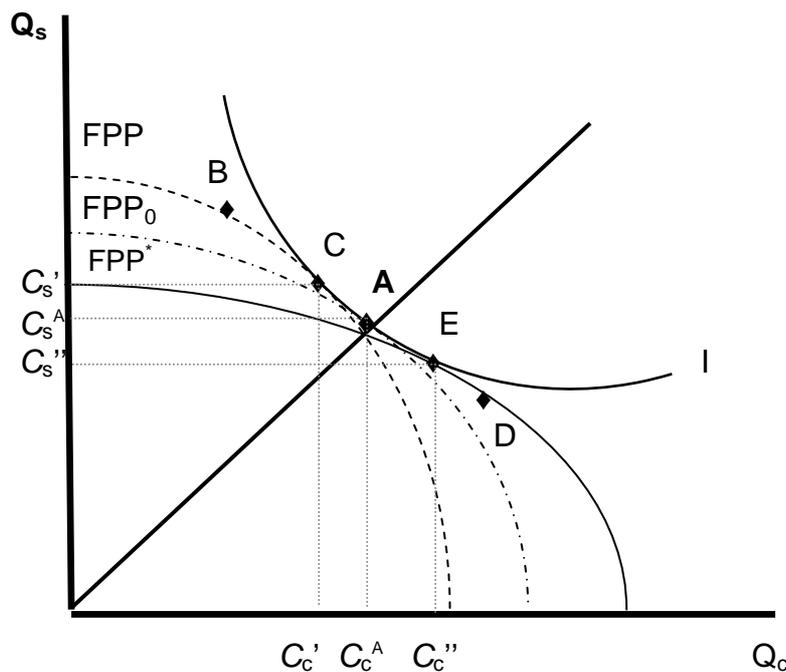
este caso trabajo y capital). Solamente en el punto E, puede simultáneamente generar el pleno empleo tanto de trabajo como de capital. Ese punto E es la frontera de posibilidades de producción. El escenario de posibilidades de producción es el área en donde todas las combinaciones de producción son posibles. En el punto A hay suficiente trabajo para hacer la producción posible pero insuficiente capital, en el punto A no es posible la producción. De la misma forma, en el punto B hay suficiente capital pero no suficiente trabajo. Sin embargo, en el punto C, que se encuentra en el interior de ambas restricciones de factores es posible la producción.

3.3.6 La Frontera de Posibilidades de Producción (Caso de las proporciones variables)

El modelo de H-O asume que existen diferencias en dotaciones de factores. En este caso se asumió que Estados Unidos tiene relativamente más capital por trabajador que Francia. Por tanto, Estados Unidos es abundante en capital comparado con Francia y en consecuencia Francia tiene más trabajadores por unidad de capital comparado con Estados Unidos. Asimismo, se asumió que la producción de acero es intensiva en capital y la de ropa es intensiva en trabajo.

La diferencia en dotaciones de factores es suficiente para generar diferentes Fronteras de Posibilidades de Producción (FPP) en los dos países, de tal forma que la tasa de equilibrio de los precios será diferente en autarquía. Esto significa que tendrían la misma FPP (marcada como FPP_0 en la gráfica) la misma curva de indiferencia y el mismo equilibrio en autarquía.

Frontera de posibilidades de producción Proporciones variables



Ahora supongamos que el trabajo y el capital se cambian entre los dos países. Supongamos que el trabajo se traslada de los Estados Unidos a Francia, mientras que el capital se mueve de Francia a los Estados Unidos. Esto tendría dos efectos. Primero, los Estados Unidos tendrían ahora más capital y menos trabajo, y Francia tendría más trabajo y menos capital. Esto implicaría que los Estados Unidos serían ahora abundantes en capital y Francia abundante en trabajo. En segundo lugar, las FPP de los dos países se elevarían.

Los Estados Unidos experimentarían un incremento en capital y un decremento en trabajo. Ambos cambios ocasionarían un incremento en la producción de bienes que utilizan el capital intensivamente (acero) y un decremento en la producción de los otros bienes (ropa). Si los precios se mantuvieran constantes, la producción se elevaría del punto **A** a **B** en la gráfica y la FPP de los Estados Unidos se elevaría de FPP_0 a FPP .

Para encontrar el punto de la producción en autarquía sólo se tiene que ubicar la curva de indiferencia que es tangente a la FPP de los Estados Unidos. Esto ocurre en el punto **C** en la nueva FPP de los Estados Unidos a lo largo de la curva de indiferencia original, **I**. En otras palabras, el precio en autarquía de la ropa es más alto en los Estados Unidos después del incremento en el capital y el decremento en trabajo.

Francia experimentaría un incremento en trabajo y una reducción en capital. Estos cambios causarían un incremento en la producción de bienes intensivos en trabajo (ropa) y un decremento en la producción de bienes intensivos en capital (acero). Si el precio permaneciera constante, la producción se elevaría del punto **A** a **D** en la gráfica y la FPP de Francia se elevaría de FPP_0 a FPP^* .

Para encontrar el punto de la producción en autarquía se tiene que ubicar la curva de indiferencia que es tangente a la FPP de Francia. Esto ocurre en el punto **E** en la nueva FPP de Francia a lo largo de la curva de indiferencia original, **I**. Esto significa que el precio en autarquía de la ropa sería más bajo en Francia después del incremento en el trabajo y la reducción en el capital.

Todo lo anterior implica que al convertirse un país abundante en trabajo y el otro abundante en capital esto ocasiona una desviación de sus precios en autarquía. El país que tiene relativamente más trabajo (Francia) está en posibilidades de proveer relativamente más bienes intensivos en trabajo (ropa), lo cual como consecuencia reduce el precio de la ropa en autarquía relativamente al precio del acero. Los Estados Unidos con relativamente más capital puede ahora producir más bienes intensivos en capital (acero) que reducen su precio en autarquía relativamente al precio de la ropa.

Cualquier diferencia en los precios en autarquía entre los Estados Unidos y Francia es suficiente para inducir la búsqueda de beneficios de las empresas mediante el comercio. El precio más alto de la ropa en los Estados Unidos (en términos del acero) induciría a las empresas en Francia a exportar

ropa a los Estados Unidos para tomar ventaja de los precios elevados. El alto precio del acero en Francia (en términos de la ropa) induciría a las empresas acereras de los Estados Unidos a exportar acero a Francia. Entonces, los Estados Unidos abundantes en capital relativamente a Francia, exportan acero, el bien intensivo en capital. Francia, abundante en trabajo relativamente a los Estados Unidos, exporta ropa, el bien intensivo en trabajo. Este es el teorema de Heckscher-Ohlin. Cada país exporta el bien que es intensivo en el factor abundante del país.

CAPÍTULO IV

MÉXICO Y CANADÁ

4.1 México Generalidades

La extensión territorial de México, es de 1,964,375 Km² de los cuales 1,959,248 Km² son superficie continental y 5,127 Km² corresponden a superficie insular.

La República Mexicana tiene fronteras con los Estados Unidos de América, Guatemala y Belice, a lo largo de un total de 4,301 kilómetros distribuidos como sigue: a) con los Estados Unidos de América, se extiende una línea fronteriza a lo largo de 3,152 kilómetros desde el Monumento 258 al noroeste de Tijuana hasta la desembocadura del Río Bravo en el Golfo de México. Son estados limítrofes al norte del país: Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas; b) la línea fronteriza con Guatemala tiene una extensión de 956 kilómetros; con Belice de 193 kilómetros (no incluye 85.266 kilómetros de límite marítimo en la Bahía de Chetumal). Los estados fronterizos del sur y sureste del país son: Chiapas, Tabasco, Campeche y Quintana Roo.

México destaca entre los países del mundo por la extensión de sus litorales, que es de 11,122 kilómetros, exclusivamente en su parte continental, sin incluir litorales insulares.⁴⁹

México es la segunda economía más grande de América Latina. Es un país de desarrollo medio avanzado. Su desempeño económico ha sido positivo. Sin embargo, el crecimiento económico alcanzado en 2007 (3.2 por ciento) fue menor que el alcanzado en 2006 (4.8 por ciento). Para 2008 el crecimiento económico esperado es de 2.4 por ciento. La disminución en estas cifras de deben en gran medida al comportamiento de la economía estadounidense. La preocupación oficial por enfrentar la pobreza persiste y el país ha incrementado los niveles de ingreso per cápita, aunque los índices de pobreza y desigualdad aun siguen siendo elevados.

De acuerdo con estimaciones oficiales, alrededor de 40 por ciento de la población es pobre y 18 por ciento está considerada dentro de la pobreza extrema.

- El ingreso nacional per cápita asciende a 8,340 dólares, el más alto en América Latina (a 2007)
- El Producto Interno Bruto es de \$US 893.36 miles de millones (a 2007)

⁴⁹ Fuente: INEGI, www.inegi.gob.mx, 14 de noviembre de 2008.

- El valor de las exportaciones representa 32% del total del PIB (a 2007)
- La esperanza de vida al nacer es de 74 años (a 2006)
- El porcentaje de niños en edad de asistir a la escuela y que acuden a ella es de 98 por ciento.
- La población total es de: 105.28 millones (a 2007)⁵⁰

Entre 1996 y 2007 México reportó un crecimiento moderado en el ingreso per cápita de entre el 2 y 7 por ciento anual. El crecimiento económico del país ha sido relativamente estable en los últimos años, cercano en promedio al 3 por ciento anual entre 2000 y 2007. Para asegurar una firme creación de empleos y reducir significativamente la pobreza el país necesita mejorar su competitividad.

4.2 México en el Contexto Económico Mundial

México es una de las mayores economías a nivel mundial, ocupa la posición 12 de la lista mundial considerando el nivel del Producto Interno Bruto, representa un mercado de más de 100 millones de personas. Tiene abundante mano de obra joven y capacitada que en promedio tiene 23 años.

En América Latina México tiene el mayor ingreso per cápita y su moneda posee el mayor poder adquisitivo.

Por otro lado, México es el único país latinoamericano que participa en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

Por su ubicación, México ocupa un lugar privilegiado para la inversión extranjera directa (IED), gracias, entre otros factores, a los acuerdos comerciales negociados. De acuerdo con cifras de las Naciones Unidas, México es el tercer receptor de IED entre los países en desarrollo y el primero en América Latina.

México es uno de los principales productores y exportadores de bienes de tecnología media-alta, como son electrónicos, electrodomésticos, partes y componentes del sector automotriz.

México ocupa el lugar número 15 a nivel mundial por lo que hace a sus exportaciones y el número 14 por lo que respecta a las importaciones de acuerdo a la Organización Mundial de Comercio.

⁵⁰ Fuente: Banco Mundial, <http://web.worldbank.org>, 23 de noviembre de 2008.

Información general sobre el comercio de México con el mundo

México

INDICADORES BASE		Rango en el comercio mundial, 2007		
			<u>Exports</u>	<u>Imports</u>
Población (miles, 2007)	105 281	Mercancías	15	14
PIB (millones de US\$ corrientes, 2007)	893 364	excluyendo el comercio intra-UE	10	8
PIB(millones PPC US\$ corrientes, 2007)	1 345 530	Servicios comerciales	36	32
Balance en cuenta corriente (millones US\$, 2006)	- 1 994	excluyendo el comercio intra-UE	21	20
Comercio per cápita (US\$, 2005-2007)	5 162	<i>Porcentaje de cambio anual</i>		
Tasa de Comercio-PIB (2005-2007)	64.5			
	<u>2007</u>	<u>2000-2007</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>
PIB Real (2000=100)	118	2	5	3
Expor. de bienes y servicios (volumen, 2000=100)	140	5	11	5
Import. de bienes y servicios (volumen, 2000=100)	147	6	12	7

POLÍTICA COMERCIAL

Importaciones libres de impuestos y aranceles

	<u>Aplicados en</u> <u>2007</u>
NMF Aranceles	
Promedio simple de impuestos de importación	
Todos los bienes	12.6
Bienes agrícolas (AOA)	22.1
Bienes no agrícolas	11.2
Impuestos no <i>ad-valorem</i> (% total arancel lineal)	0.7
NMF Importaciones libres de impuestos (% , 2006)	
en bienes agrícolas (AOA)	17.0
en bienes no agrícolas	33.6

COMERCIO DE MERCANCÍAS		Porcentaje de cambio anual		
	<i>Valor</i> <u>2007</u>	<u>2000-2007</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>
Exportaciones de mercancías, f.o.b. (millones US\$)	271 990	7	17	9
Importaciones de mercancías, c.i.f. (millones US\$)	296 275	7	15	11
	<u>2007</u>			<u>2007</u>
Participación en el total de exportaciones mundiales	1.95	Participación en el total de importaciones mundiales		2.08
Desglose en el total de exportaciones de la economía		Desglose en el total de importaciones de la economía		
Por principales grupos de mercancías (EIC)		Por principales grupos de mercancías (EIC)		
Productos agrícolas	5.7	Productos agrícolas		
Combustibles y productos de minería	18.3	Combustibles y productos de minería		
Manufacturas	75.1	Manufacturas		
Por destino principal		Por destino principal		
1. Estados Unidos	82.2	1. Estados Unidos		
2. Unión Europea (27)	5.3	2. Unión Europea (27)		
3. Canadá	2.4	3. China		
4. Colombia	1.1	4. Japón		
5. Rep. de Venezuela	0.9	5. Corea, República de		

COMERCIO DE SERVICIOS	Valor	Porcentaje de cambio anual		
	2007	2000-2007	2006	2007
Servicios exportaciones. (millones US\$)	17 809	4	2	9
Servicios importaciones (millones US\$)	23 971	5	7	7
	2007			2007
Participación en el total de exportaciones mundiales	0.54	Participación en el total de importaciones mundiales		0.78
Desglose en el total de exportaciones de la economía		Desglose en el total de importaciones de la economía		
Por servicio principal		Por servicio principal		
Transportación	11.3	Transportación		
Viajes	72.4	Viajes		
Otros servicios comerciales	16.3	Otros servicios comerciales		
				11.5
				35.0
				53.6

NOTAS

INDICADORES BASE

Comercio per cápita es estimado como el total del comercio de bienes y servicios comerciales de la economía (exportaciones + importaciones, basado en la balanza de pagos) dividido entre la población. Está calculado con base en los datos disponibles de los últimos tres años.

Tasa de comercio-PIB es estimada como el total del comercio de bienes y servicios de la economía (exportaciones + importaciones, basado en la balanza de pagos) dividido por el PIB, con base en los datos disponibles de los últimos tres años. PIB está medido en términos nominales.

PIB Real, exportaciones e importaciones de bienes y servicios (basados en cuentas nacionales), referido a datos a precios constantes del 2000.

Bienes agrícolas de acuerdo al AOA (Acuerdo en Agricultura de la OMC) la definición excluye la pesca y los productos pesqueros y productos agrícolas manufacturados de acuerdo a lo establecido en la Ronda de Uruguay . Esta definición no corresponde a la definición de productos agrícolas presentada en el desglose del comercio de mercancía por grupo de bienes.

Para la Unión Europea sólo se consideran sus 27 miembros.

COMERCIO DE MERCANCÍAS (basado en estadísticas de aduanas)

La participación en el total de las exportaciones e importaciones mundiales para la economía del país está calculada utilizando el comercio mundial incluyendo el comercio intra- Unión Europea.

Desglose por grupos principales de mercancías de acuerdo a las EIC (Estadísticas Internacionales de Comercio de la OMC)

SERVICIOS COMERCIALES (basado en estadísticas de balanza de pagos)

Abreviaturas:

AOA: (Acuerdo en Agricultura de la OMC)

UE: Unión Europea

PIB: Producto Interno Bruto

EIC: Estadísticas Internacionales de Comercio de la OMC

NMF: Nación Más Favorecida

PPC: Paridad de Poder de Compra

Fuente: Organización Mundial del Comercio

4.3 México en el Marco de la Globalización

Desde 1983 se inició en México, como en otros países latinoamericanos, el tránsito al modelo neoliberal, un modelo de economía abierta, orientado hacia fuera y caracterizado por la conversión de la exportación de manufacturas en el eje del régimen de acumulación.⁵¹

⁵¹ Arturo Guillén, R., Revisando la teoría del desarrollo bajo la globalización. en Economía, UNAM, Enero-abril 2004. p 32.

El nuevo modelo fue una consecuencia de las tendencias mundiales que estaban encaminadas a proyectar los sistemas productivos hacia el exterior como resultado de la crisis estructural iniciada a finales de los años sesenta en los principales países desarrollados.

La incorporación de México al proceso de globalización se convirtió en una estrategia de “salida” de la crisis para las empresas transnacionales más poderosas e internacionalizadas. A su vez, los grupos privados internos y los gobiernos de los países endeudados de la periferia encontraron en la globalización una opción para reconvertir sus empresas y dirigirlas hacia el mercado externo, principalmente al mercado norteamericano.

La economía mexicana ha pasado en dos decenios del proteccionismo a ultranza, la negatividad ante el comercio y las inversiones internacionales, y un excesivo e ineficaz predominio de la intervención estatal en la vida económica, a una situación de apertura al comercio y a la inversión extranjera, y de adelgazamiento de las funciones económicas del Estado.⁵²

El primero de enero de 1985, México se integró al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) organismo creado en 1947 con el objetivo esencial de promover los aspectos multilaterales y no discriminatorios, así como acuerdos recíprocos y mutuamente benéficos dirigidos a la sustancial reducción de aranceles y otras barreras al comercio y a la eliminación de tratamiento discriminatorio en el comercio internacional.

El ingreso de México al GATT representó en términos generales el hacer a un lado el modelo endógeno de crecimiento y de sustitución de importaciones, con lo cual dio un giro importante a su política comercial, la cual por más de 20 años había seguido como modelo de crecimiento. Entre los beneficios que México ha obtenido de su participación en la OMC destacan: la apertura de mercados; la creación de reglas y disciplinas claras y transparentes que den certidumbre a las operaciones de comercio exterior de empresas mexicanas; y la posibilidad de recurrir a un mecanismo de solución de diferencias. Por otro lado, la OMC tiene un papel muy importante al asegurar que los acuerdos regionales impulsen el crecimiento del comercio mundial y no se constituyan bloques cerrados al comercio de terceros países.

Sin embargo, la OMC no ha podido impedir del todo la formación de bloques comerciales y la competencia desleal con los países no miembros de esos tratados y aislados de los beneficios de los que sí pertenecen a la organización.

⁵² Víctor L. Urquidi. La Globalización de la Economía Oportunidades e inconvenientes. La Globalización y las Opciones Nacionales, FCE, 2000, p 23.

4.4 Canadá Generalidades

Canadá es el segundo país más grande del mundo, cuenta con una extensión territorial de 10 millones de kilómetros cuadrados, equivalentes a cinco veces el área de México, y una población de 32.7 millones habitantes.

Por séptimo año consecutivo es y ha sido el país con mejor nivel de vida según las Naciones Unidas.

Se espera que la población tenga un incremento del 3.8% para los próximos 5 años, de los cuales el 90% vive a menos de 160 kilómetros de la frontera con Estados Unidos. Las principales concentraciones poblacionales se ubican en las ciudades del este Toronto y Montreal y del oeste Vancouver y Calgary, las cuales agrupan al 40% de la población total del país.

El nicho de población más importante es el compuesto entre 30 y 59 años, los cuales representan el 44% de la población total. Es importante resaltar que la proporción de sexos se encuentra equilibrada ya que el 49.5% está compuesto por el sexo masculino y 50.5% por el femenino. Por otro lado, la composición de la familia es muy diferente a la de nuestro país, en virtud de que el 41.8% son solteros, 48.5% casados, 4.8% divorciados y 4.8% viudos.

Del grupo de casados más de la mitad están considerados como "tinks" (two incomes no kids) y el resto con un promedio de 1.2 hijos por familia, a excepción de los inmigrantes residentes, de los cuales la tasa llega a ser hasta de 2.4 hijos por familia.

Se calcula que para el 2011 el 28% de la población tendrá más de 55 años, sobrepasando el grupo integrado por los menores de 25 años, por lo que contarán con ingreso disponible para actividades y consumo propios de esta edad.

La mujer ha ocupado posiciones y lugares más importantes e igualitarios que el hombre, lo que ha empezado a crear un nicho de mercado importante y creciente, enfocado a la mujer ejecutiva que trabaja, que busca productos que maximicen su tiempo de trabajo y tiempo libre y minimicen el del hogar.

El 45.4% de la población en Canadá continúa una formación escolar intermedia y un 25.3% de esta llega al nivel superior universitario, lo que hace que tenga uno de los más altos estándares de educación a nivel mundial.

Los idiomas oficiales son el inglés y el francés, aunque más del 58.5% tiene como lengua materna el inglés. Sin embargo, idiomas como el español y el chino han empezado a tener una participación importante, inclusive en algunas provincias como Alberta se han establecido programas bilingües inglés - español, desde kindergarten.

Este país se caracteriza por tener bien marcadas las 4 estaciones del año, con temperaturas que fluctúan entre 30 grados centígrados a menos 35, esto dependiendo de la zona de Canadá que se trate. Es importante recordar,

que aunque Canadá está considerado como un país frío, existen toda clase de facilidades como calefacciones, tiendas subterráneas, entre otros que permiten a sus habitantes usar ropa ligera.⁵³



4.5 Canadá en el Contexto Económico Mundial

La economía canadiense es la octava mayor en el mundo tomando en cuenta el nivel de su Producto Interno Bruto, con un crecimiento del 2.7 %, es parte del Grupo de los Ocho, así como de otras organizaciones tales como la OCDE.

A diferencia de otras economías desarrolladas, Canadá pasó de la agricultura directamente a los servicios, los cuales en la actualidad representan cerca del 67.9% del PIB. El sector servicios es realmente diverso e incluye servicios financieros, bienes raíces, educación, salud, alta tecnología, entretenimiento y turismo. La industria de servicios emplea el 75% de la población económicamente activa de Canadá.

Desde la Segunda Guerra Mundial, el gran crecimiento de las manufacturas, la minería y el sector de servicios transformó a Canadá de una economía rural a una economía esencialmente urbana e industrial. Aunado a sus inmensos recursos naturales, su calificada fuerza de trabajo y su moderna planta de capital, Canadá posee proyectos económicos sólidos.

⁵³ Fuente: BANCOMEXT, www.bancomext.com, 29 de octubre de 2008.

Canadá se ubica en el lugar número 10 en el rango mundial del comercio por lo que hace a sus exportaciones y en la misma posición respecto de sus importaciones.

Información general sobre el comercio de Canadá con el mundo

Canadá

INDICADORES BASE		Rango en el comercio mundial, 2007		
			Exports	Imports
Población (miles, 2007)	32 976			
PIB (millones de US\$ corrientes, 2007)	1 326 376	Mercancías	10	10
PIB(millones PPC US\$ corrientes, 2007)	1 178 205	excluyendo el comercio intra-UE	5	5
Balance en cuenta corriente (millones US\$, 2006)	12 815	Servicios comerciales	20	12
Comercio per cápita (US\$, 2005-2007)	27 203	excluyendo el comercio intra-UE	10	6
Tasa de Comercio-PIB (2005-2007)	71.4			
		<i>Porcentaje de cambio anual</i>		
	2007	2000-2007	2006	2007
PIB Real (2000=100)	120	3	3	3
Expor. de bienes y servicios (volumen, 2000=100)	103	1
Import. de bienes y servicios (volumen, 2000=100)	117	3

POLÍTICA COMERCIAL

Importaciones libres de impuestos y aranceles

	Aplicados en 2007
NMF Aranceles	
Promedio simple de impuestos de importación	
Todos los bienes	5.5
Bienes agrícolas (AOA)	17.9
Bienes no agrícolas	3.7
Impuestos no <i>ad-valorem</i> (% total arancel lineal)	1.9
NMF Importaciones libres de impuestos (% , 2006)	
en bienes agrícolas (AOA)	53.4
en bienes no agrícolas	56.0

COMERCIO DE MERCANCÍAS		Porcentaje de cambio anual		
	Valor 2007	2000-2007	2006	2007
Exportaciones de mercancías, f.o.b. (millones US\$)	418 974	6	8	8
Importaciones de mercancías, c.i.f. (millones US\$)	389 600	7	11	9
	2007			2007
Participación en el total de exportaciones mundiales	3.00	Participación en el total de importaciones mundiales		
		Desglose en el total de importaciones de la economía		
Desglose en el total de exportaciones de la economía		Desglose en el total de importaciones de la economía		
Por principales grupos de mercancías (EIC)		Por principales grupos de mercancías (EIC)		
Productos agrícolas	11.6	Productos agrícolas		
Combustibles y productos de minería	29.5	Combustibles y productos de minería		
Manufacturas	53.6	Manufacturas		
Por destino principal		Por destino principal		
1. Estados Unidos	79.1	1. Estados Unidos		
2. Unión Europea (27)	7.7	2. Unión Europea (27)		
3. China	2.1	3. China		
4. Japón	2.0	4. México		
5. México	1.1	5. Japón		

COMERCIO DE SERVICIOS	Valor	Porcentaje de cambio anual		
	2007	2000-2007	2006	2007
Servicios exportaciones. (millones US\$)	61 439	7	7	6
Servicios importaciones (millones US\$)	80 300	9	11	12
	2007			2007
Participación en el total de exportaciones mundiales	1.87	Participación en el total de importaciones mundiales		2.60
Desglose en el total de exportaciones de la economía		Desglose en el total de importaciones de la economía		
Por servicio principal		Por servicio principal		
Transportación	19.0	Transportación		23.6
Viajes	25.4	Viajes		31.3
Otros servicios comerciales	55.6	Otros servicios comerciales		45.1

NOTAS

INDICADORES BASE

Comercio per cápita es estimado como el total del comercio de bienes y servicios comerciales de la economía (exportaciones + importaciones, basado en la balanza de pagos) dividido entre la población. Está calculado con base en los datos disponibles de los últimos tres años.

Tasa de comercio-PIB es estimada como el total del comercio de bienes y servicios de la economía (exportaciones + importaciones, basado en la balanza de pagos) dividido por el PIB, con base en los datos disponibles de los últimos tres años. PIB está medido en términos nominales.

PIB Real, exportaciones e importaciones de bienes y servicios (basados en cuentas nacionales), referido a datos a precios constantes del 2000.

Bienes agrícolas de acuerdo al AOA (Acuerdo en Agricultura de la OMC) la definición excluye la pesca y los productos pesqueros y productos agrícolas manufacturados de acuerdo a lo establecido en la Ronda de Uruguay . Esta definición no corresponde a la definición de productos agrícolas presentada en el desglose del comercio de mercancía por grupo de bienes.

Para la Unión Europea sólo se consideran sus 27 miembros.

COMERCIO DE MERCANCÍAS (basado en estadísticas de aduanas)

La participación en el total de las exportaciones e importaciones mundiales para la economía del país está calculada utilizando el comercio mundial incluyendo el comercio intra- Unión Europea.

Desglose por grupos principales de mercancías de acuerdo a las EIC (Estadísticas Internacionales de Comercio de la OMC)

SERVICIOS COMERCIALES (basado en estadísticas de balanza de pagos)

Abreviaturas:

... Información no disponible

AOA: (Acuerdo en Agricultura de la OMC)

UE: Unión Europea

PIB: Producto Interno Bruto

EIC: Estadísticas Internacionales de Comercio de la OMC

NMF: Nación Más Favorecida

PPC: Paridad de Poder de Compra

Fuente: Organización Mundial del Comercio

4.6 Canadá en el Marco de la Globalización

Un importante factor en el desarrollo del país fue la suscripción del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos en 1989, así como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1994. Estos tratados ligaron a la economía canadiense con otros países clave tales como México, Israel, Chile y Costa Rica. En enero de 2008, Canadá acordó una asociación de libre comercio con Europa, lo cual robusteció aún más su economía.

Asimismo, Canadá forma parte de la Organización Mundial del Comercio desde 1995 y de la OCDE. En la actualidad Canadá ha suscrito los siguientes tratados de libre comercio:

Tratados de Libre Comercio suscritos por Canadá

Tratado	Fecha de suscripción
Tratado de Libre Comercio de América del Norte (North American Free Trade Agreement NAFTA)	01-Ene-1994
Tratado de Libre Comercio Canadá- Estados Unidos, actualmente sustituido por TLCAN (Canada - U.S. Free Trade Agreement CUSFTA)	12-Oct-1987
Tratado de Libre Comercio Canadá- Colombia (Canada - Colombia Free Trade Agreement)	21-Nov-2008
Tratado de Libre Comercio Canadá-Perú (Canada - Peru Free Trade Agreement)	29-May-2008
Tratado de Libre Comercio Canadá- Europeo (Canada - European Free Trade Association EFTA)	26-Ene-2008
Tratado de Libre Comercio Canadá – Costa Rica (Canada - Costa Rica Free Trade Agreement CCRFTA)	01-Nov-2002
Tratado de Libre Comercio Canadá – Chile (Canada - Chile Free Trade Agreement CCFTA)	05-Jul-1997
Tratado de Libre Comercio Canadá – Israel (Canada - Israel Free Trade Agreement CIFTA)	01-Ene-1997

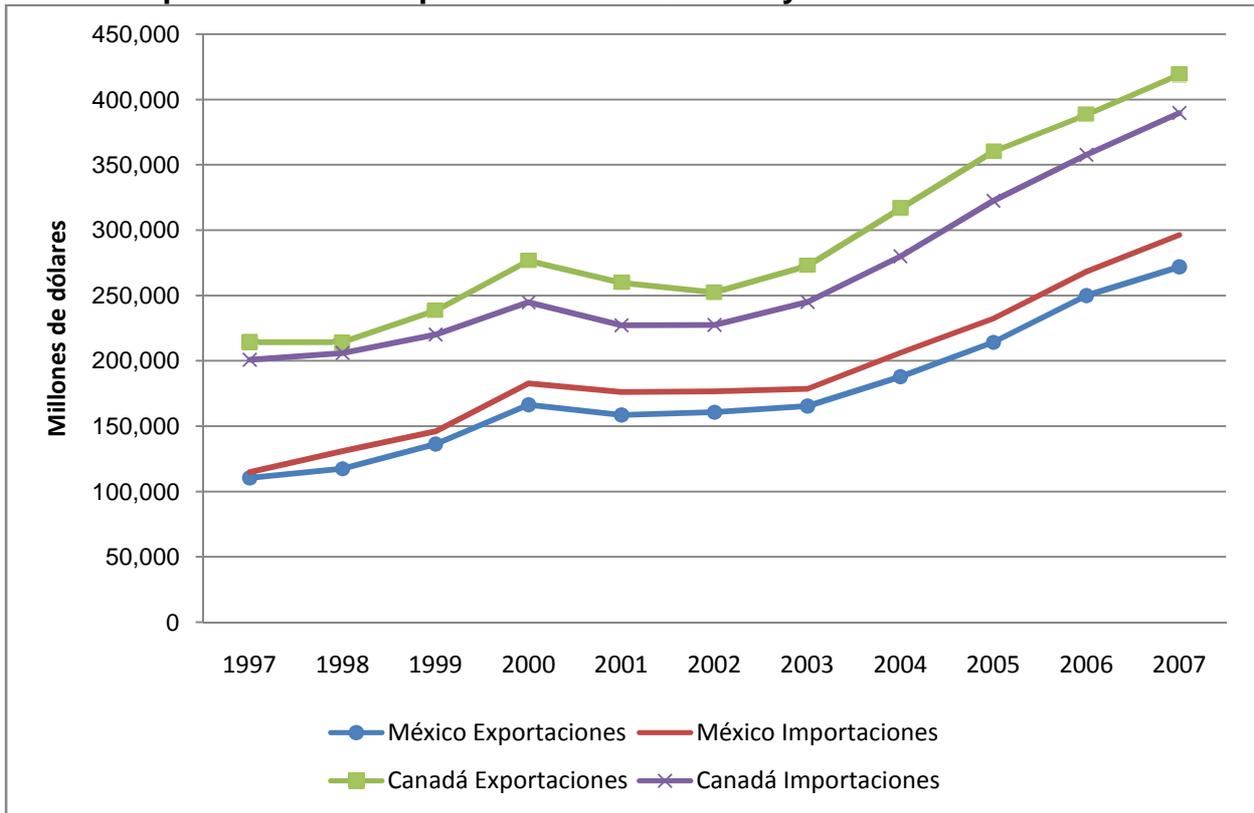
Fuente: Foreign Affairs and International Trade Canada (www.international.gc.ca)
15 de noviembre de 2008

Comercio de México y Canadá con el mundo, 1997-2007 Miles de millones de dólares

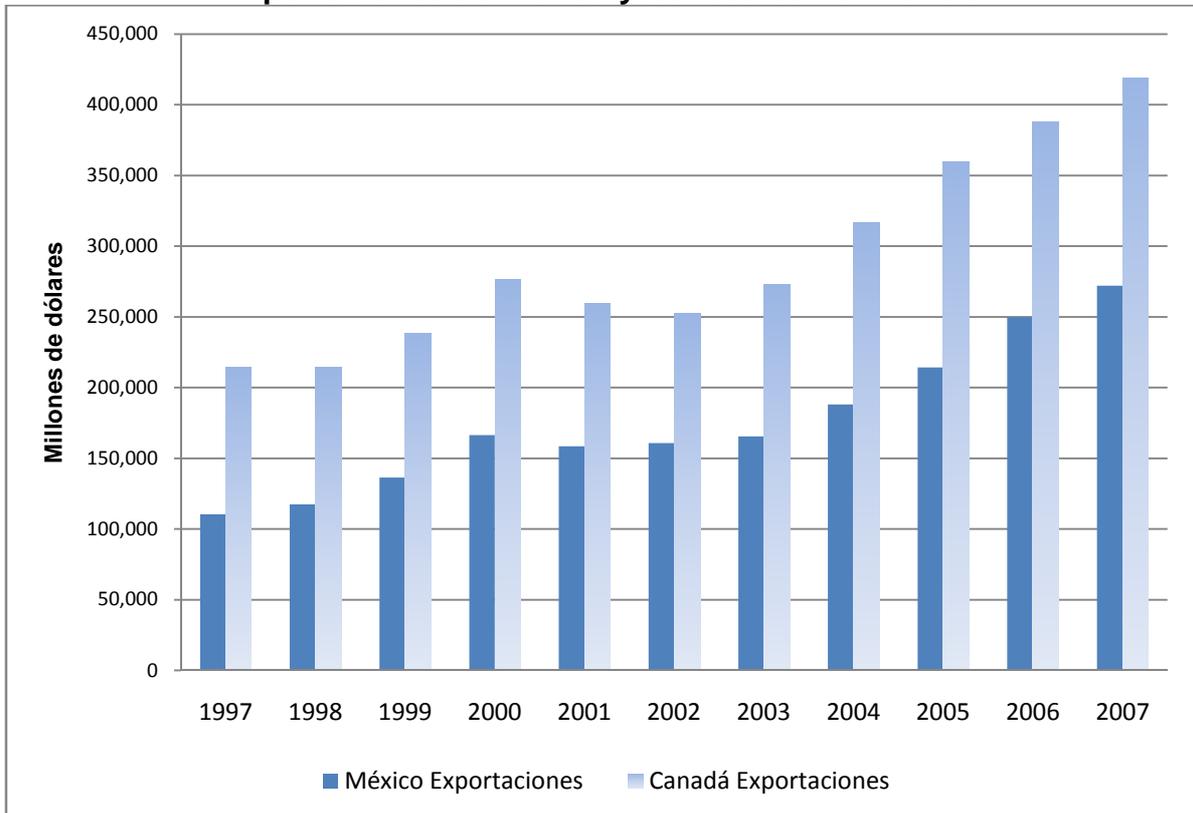
Año	México		Canadá	
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
1997	110,431	114,846	214,422	200,873
1998	117,460	130,948	214,327	206,066
1999	136,391	146,084	238,446	220,183
2000	166,367	182,702	276,635	244,786
2001	158,547	176,185	259,858	227,291
2002	160,682	176,607	252,394	227,499
2003	165,396	178,503	272,739	245,021
2004	187,980	206,060	316,762	279,931
2005	214,207	232,245	360,087	322,411
2006	249,961	268,093	388,227	357,651
2007	271,990	296,275	418,974	389,600

Fuente: Organización Mundial del Comercio

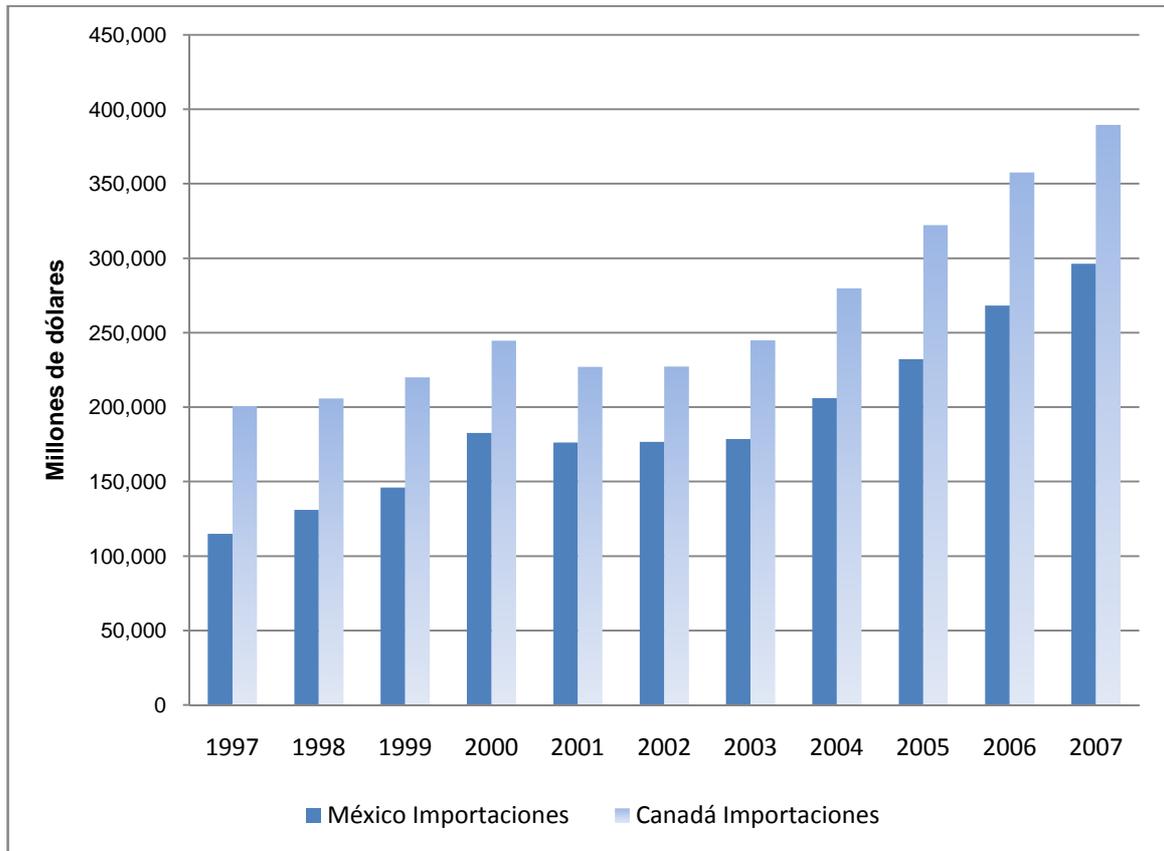
Exportaciones e Importaciones de Canadá y México con el mundo



Exportaciones de México y Canadá con el mundo



Importaciones de México y Canadá con el mundo



CAPÍTULO V

COMERCIO EXTERIOR ENTRE MÉXICO Y CANADÁ

5.1 Balanza Comercial (México)

A continuación se presenta un análisis general de la balanza comercial⁵⁴ de México con el mundo, que corresponde a la última década, con lo anterior se pretende observar el comportamiento del comercio exterior de nuestro país a más de diez años de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Balanza comercial de México con el mundo, 1995-2008
(Miles de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio	Balanza
1995	79,540,588	72,453,059	151,993,647	7,087,529
1996	96,003,741	89,468,764	185,472,505	6,534,977
1997	110,236,830	109,808,201	220,045,031	428,629
1998	117,539,296	125,373,055	242,912,351	-7,833,759
1999	136,361,817	141,974,763	278,336,580	-5,612,946
2000	166,120,735	174,457,822	340,578,557	-8,337,087
2001	158,779,733	168,396,435	327,176,168	-9,616,702
2002	161,045,980	168,678,886	329,724,866	-7,632,906
2003	164,766,438	170,545,842	335,312,280	-5,779,404
2004	187,998,559	196,809,652	384,808,211	-8,811,093
2005	214,232,957	221,819,510	436,052,467	-7,586,553
2006	249,925,143	256,052,058	505,977,201	-6,126,915
2007	272,044,244	283,233,275	555,277,519	-11,189,031
2007 /1	150,555,079	156,335,822	306,890,901	-5,780,743
2008 /1	177,174,904	182,085,514	359,260,418	-4,910,610

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México

Nota 1: Las estadísticas están sujetas a cambio, en particular las más recientes

Nota 2: Las exportaciones de 1990 a 1994 la atribución de país sigue el criterio de país comprador.

/1 Periodo enero-julio

⁵⁴ Nota: **Balanza comercial.**- Es la cuantificación monetaria del total de las compras y ventas (importaciones y exportaciones) de mercancías de un país con el exterior en un período determinado. Las fuentes primarias de información del intercambio comercial de México con el resto del mundo, son los pedimentos o registros administrativos de entrada y/o salida de mercancías que se integran en cada una de las aduanas del país. La clasificación de los productos de exportación e importación se lleva a cabo de acuerdo con los criterios establecidos por el Sistema Armonizado (SA), vigente desde el primero de julio de 1988, y a la Clasificación Internacional Industrial Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU).

Como se observa en la tabla anterior, México ha tenido una tendencia deficitaria en la balanza comercial desde 1998, con un promedio de déficit de 7,852.64 millones de dólares en los últimos diez años.

Es importante mencionar que hasta 1995 México había firmado cuatro tratados de libre comercio y mantenía una balanza favorable. A partir de 1998 y hasta 2004 se firmaron ocho tratados más.

Tratados comerciales firmados por México

Tratado	Países miembros	Publicación D.O.F. *	Fecha de entrada en vigor
TLCAN	Estados Unidos y Canadá	20 de diciembre de 1993	1 de enero de 1994
TLC-G3	Colombia y Venezuela ***	9 de enero de 1995	1 de enero de 1995
TLC México - Costa Rica	Costa Rica	10 de enero de 1995	1 de enero de 1995
TLC México - Bolivia	Bolivia	11 de enero de 1995	1 de enero de 1995
TLC México - Nicaragua	Nicaragua	1 de julio de 1998	1 de julio de 1998
TLC México - Chile	Chile	28 de julio de 1999	1 de agosto de 1999
TLCUEM	Unión Europea **	26 de junio de 2000	1 de julio de 2000
TLC México - Israel	Israel	28 de junio de 2000	1 de julio de 2000
TLC México - TN	El Salvador, Guatemala y Honduras	14 de marzo de 2001	15 de marzo de 2001 con El Salvador y Guatemala y 1 de junio de 2001 con Honduras.
TLC México - AELC	Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza	29 de junio de 2001	1 de julio de 2001
TLC México - Uruguay	Uruguay	14 de julio de 2004	15 de julio de 2004
AAE México - Japón	Japón	31 de marzo de 2005	1 de abril de 2005

* Diario Oficial de la Federación

** Los países miembros de la Unión Europea son: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania y Suecia.

***A partir del 19 de noviembre de 2006 en el TLC del G-3 participan sólo México y Colombia.

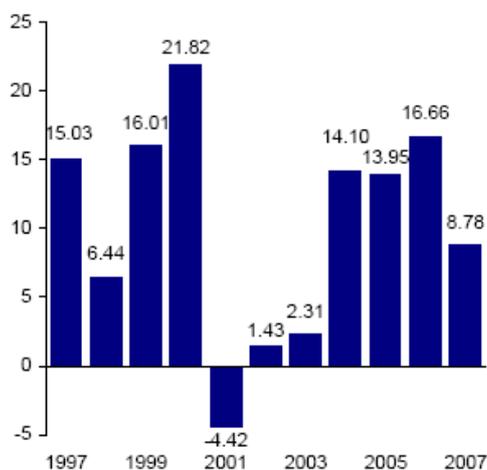
En la última década, México registró importaciones totales con una tasa de crecimiento media anual de 12.37 por ciento. En el año de 2007 las importaciones totales sumaron la cantidad de 283,233.27 millones de dólares, lo cual representa un incremento del 157.93 por ciento en la última década.

Por lo que hace a las exportaciones totales, éstas mantienen una tasa de crecimiento media anual del 11.07 por ciento, para el mismo período. En el año 2007 el monto total de las exportaciones fue de 272,044.24 millones de dólares, es decir un incremento del 146.78 por ciento en la última década.

Es así que, en los últimos diez años México ha tenido una balanza comercial deficitaria debido al mayor avance de las importaciones con respecto a las importaciones por 11.15 puntos porcentuales.

Exportaciones

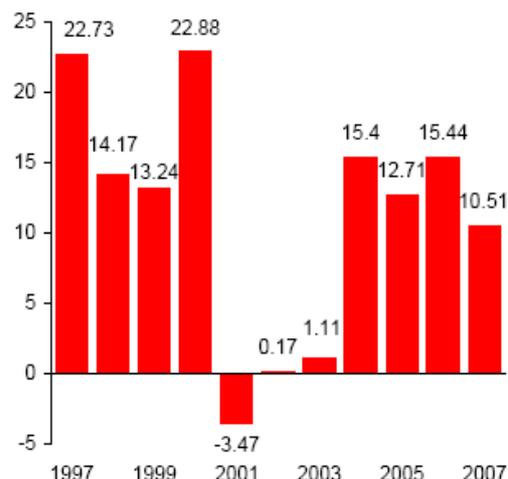
Variación anual en por ciento



Fuente: Banco de México

Importaciones

Variación anual en por ciento



5.1.1 Exportaciones

A continuación se presenta una breve semblanza del comportamiento de las exportaciones durante el 2007. Durante el año en referencia, tanto la demanda agregada como el PIB tuvieron un menor crecimiento, lo cual se tradujo en un saldo deficitario reducido de la cuenta corriente de la balanza de pagos, medido con relación al PIB. En general sobresalieron los aspectos que se mencionan a continuación.

Las exportaciones no petroleras mostraron un crecimiento significativo, pero menor que el observado en 2006. Tal resultado reflejó una desaceleración de la demanda externa proveniente de Estados Unidos, misma que abarcó incluso a las exportaciones efectuadas por la industria automotriz. En contraste, las exportaciones destinadas a otros mercados mantuvieron un dinamismo significativo, que propició que aumentara su participación en la exportación no petrolera. Lo anterior fue favorecido por la depreciación que presentó la cotización del peso mexicano con relación a otras principales monedas distintas al dólar estadounidense.

El valor de las exportaciones petroleras alcanzó un monto elevado que reflejó los incrementos en los precios del crudo que prevalecieron en los mercados internacionales durante la mayor parte del año. No obstante, el ritmo de crecimiento de tales exportaciones fue superado por el que registraron las importaciones de productos petroleros. Lo anterior implicó que se redujera el superávit de la balanza comercial de productos petroleros con relación al observado en 2006.

México: Balanza Comercial, 2005-2007
(Millones de dólares)

CONCEPTO	2005 (1)	2006 (2)	2007 (3)	Variación absoluta en 2007	Variación en por ciento	
					2006 (2)/(1)	2007 (3)/(2)
Exportaciones	214,233	249,925	271,875	21,950	16.7	8.8
Petroleras	31,891	39,022	43,018	3,996	22.4	10.2
Petróleo crudo	28,330	34,707	37,937	3,230	22.5	9.3
Otras	3,561	4,315	5,081	766	21.2	17.8
No petroleras	182,342	210,903	228,857	17,954	15.7	8.5
Agropecuarias	6,008	6,853	7,435	583	14.1	8.5
Extractivas	1,168	1,317	1,737	420	12.8	31.9
Manufactureras	175,166	202,734	219,685	16,951	15.7	8.4
Importaciones	221,820	256,058	282,975	26,917	15.4	10.5
Bienes de consumo	31,513	36,901	43,055	6,154	17.1	16.7
Bienes de uso intermedio	164,091	188,633	205,296	16,663	15.0	8.8
Bienes de de capital	26,216	30,525	34,625	4,100	16.4	13.4
Balanza Comercial Total	-7,587	-6,133	-11,100	-4,967	-19.2	81.0
Balanza Comercial Petrolera	14,973	19,005	17,341	-1,664	26.9	-8.8
Balanza Comercial No Petrolera	-22,559	-25,138	-28,441	-3,303	11.4	13.1

Nota: La suma de los parciales puede no coincidir debido al redondeo.
Fuente: Banco de México

Contribución de los Mercados al Crecimiento de las Exportaciones No Petroleras
Por ciento



Crecimiento de las Exportaciones No Petroleras a Distintos Mercados en 2007
Por ciento

	Participación	Crecimiento Anual
Total	100.00	8.51
Estados Unidos	82.54	4.83
Automotriz	20.41	-0.15
Otras	62.13	6.57
Resto del Mundo	17.46	30.16
Automotriz	4.11	48.89
Otras	13.35	25.30

La balanza comercial mostró en 2007 un saldo deficitario de 11,110 millones de dólares. En dicho año el valor de las exportaciones de mercancías creció 8.8 por ciento, en respuesta a incrementos de 10.2 por ciento de las petroleras y de 8.5 por ciento de las no petroleras. En estas últimas, las correspondientes a productos manufacturados aumentaron 8.4 por ciento, tasa que se originó por crecimientos de 5.7 por ciento de las efectuadas por la

industria automotriz y de 9.3 por ciento de las llevadas a cabo por el resto del sector manufacturero. También, cabe señalar que la expansión de las exportaciones no petroleras se originó de la combinación de una modesta alza de las canalizadas a Estados Unidos (4.8 por ciento) y un notable aumento de las dirigidas al resto del mundo (30.2 por ciento).

Durante 2007 el valor de las exportaciones petroleras alcanzó un máximo histórico de 43,018 millones de dólares, lo que significó un incremento anual de 10.2 por ciento. Tal evolución reflejó un elevado precio promedio de la mezcla mexicana de crudo de exportación, mismo que pasó de 53.04 dólares por barril en 2006 a 61.64 dólares en 2007. No obstante, el aumento que presentó el valor de las exportaciones petroleras fue superado por el de las importaciones de tales productos. Esto propició que el superávit de la balanza comercial de productos petroleros (incluyendo a la industria petroquímica) se redujera de 19,005 millones de dólares en 2006 a 17,341 millones en 2007. Cabe señalar que en el comercio exterior de estos productos destacó el elevado valor de las importaciones de gasolina, mismas que en el año que se reporta fueron equivalentes a 26 por ciento del valor de las exportaciones de petróleo crudo.

Desde una perspectiva regional, el incremento que presentó en 2007 el déficit comercial del país se derivó de la combinación de un mayor superávit con la zona del TLCAN; el paso de déficit a superávit del saldo comercial con los demás países del Continente Americano y un aumento de los déficit con las demás regiones. En lo anterior destaca el alza que registró el saldo deficitario del intercambio comercial con Asia, que reflejó principalmente el efectuado con China. Dicha economía continuó siendo el segundo proveedor de mercancías de México. Cabe señalar que la expansión de las exportaciones no petroleras en 2007 se originó de la combinación de una modesta alza de las canalizadas a Estados Unidos y un notable crecimiento de las dirigidas al resto del mundo. De hecho, el incremento absoluto en 2007 del valor de las exportaciones no petroleras fue de 17,954 millones de dólares y, de ese monto, el alza de las canalizadas a Estados Unidos fue de 8,697 millones, cifra superada por el aumento de 9,257 millones de dólares de las dirigidas al mercado no estadounidense.

Balanza Comercial Regional
Millones de dólares

	2005 (A)	2006 (B)	2007 (C)	Variación absoluta (C)-(B)	Variación Porcentual			
					Exportaciones		Importaciones	
					2006	2007	2006	2007
TOTAL	-7,597	-6,133	-11,100	-4967	16.7	8.8	15.4	10.5
Zona del TLCAN	63,081	79,288	81,225	1,937	15.5	5.8	10.4	7.8
Estados Unidos	65,016	81,488	82,697	1,209	15.4	5.4	9.9	7.8
Canadá	-1,935	-2,200	-1,472	728	22.2	25.4	19.6	8.0
Resto del Mundo	-70,667	-85,422	-92,325	-6,903	24.6	28.2	21.9	13.7
Resto de América	-1,827	-1,228	2,363	3,591	24.7	28.2	16.8	2.8
Europa	-18,952	-20,585	-21,442	-856	19.7	33.4	12.3	14.5
Asia	-48,875	-62,508	-71,873	-9,365	33.6	19.2	28.4	15.4
Otros	-1,013	-1,100	-1,372	-272	28.7	27.5	17.3	26.1

Nota: La suma de los parciales puede no coincidir debido al redondeo.

Fuente: Banco de México

Como se puede apreciar en la tabla anterior, el saldo de la balanza comercial resulta ser positivo con los Estados Unidos y los países de América, no siendo así para el resto de los países. Cabe destacar que el saldo para el caso de Canadá es negativo. Por otro lado, es importante destacar que el saldo negativo se ha incrementado en los últimos tres años, principalmente debido a los saldos negativos con los países asiáticos, lo cual se ha derivado de una disminución de las exportaciones de México a dichos países.

5.1.2 Importaciones

Por lo que hace a las importaciones de mercancías, éstas presentaron en 2007 un crecimiento importante, pero menor que el registrado en 2006. Tal evolución respondió a la desaceleración que observaron en el año tanto el producto como la demanda agregada. Dicho aumento de las importaciones comprendió a los tres renglones que las conforman (bienes intermedios, de capital y de consumo).

El ingreso de recursos al país por concepto de remesas familiares mostró una fuerte desaceleración que comprendió a las distintas entidades del país. Lo anterior es atribuible a varios factores, entre los que destacan: i) la desaceleración de la actividad económica en Estados Unidos y especialmente en la industria de la construcción, la cual representa una fuente importante de empleo para un número elevado de trabajadores de origen mexicano; ii) los mayores problemas que han enfrentado los trabajadores mexicanos para emigrar a Estados Unidos, ante una mayor vigilancia fronteriza en ese país; iii) las crecientes dificultades para que los migrantes indocumentados encuentren ocupación, ante controles oficiales más estrictos en los lugares de trabajo; y, iv) la desaparición gradual en la estadística de remesas del efecto al alza derivado de la mejoría en la cobertura del registro de tales transacciones. Ahora bien, la entrada de recursos por remesas siguió constituyendo una fuente significativa de ingreso para un número muy elevado de familias mexicanas.

Las importaciones de mercancías registraron en 2007 un incremento de 10.5 por ciento (15.4 por ciento en 2006), que reflejó alzas en los tres tipos de bien en que se clasifican: bienes de consumo (16.7 por ciento), bienes intermedios (8.8 por ciento) y bienes de capital (13.4 por ciento). Cabe mencionar que el crecimiento de las importaciones se vio influido al alza por las correspondientes a productos petroleros, que aumentaron 28.3 por ciento, en tanto que el resto de las importaciones se expandieron a una tasa de 9 por ciento.

5.2 Balanza Comercial (Canadá)

Durante el 2007, el dólar canadiense alcanzó por primera vez la misma paridad que el dólar americano. La rápida apreciación del dólar canadiense

provocó que las exportaciones canadienses fueran relativamente más caras y las importaciones de productos relativamente más baratas. El impacto fue percibido tanto en los exportadores, como en los importadores; sin embargo, el impacto neto en los participantes del comercio fue ambiguo ya que dos terceras partes de los exportadores son también importadores.

Además, casi la mitad de estos comerciantes importaron más de lo que exportaron. El comercio canadiense se vio también afectado por la disminución en la venta del sector inmobiliario en los Estados Unidos, y por el alza en los precios de los energéticos, liderados por el alza en los precios del petróleo.

El superávit de la balanza comercial de Canadá con el mundo descendió a \$49.5 miles de millones de dólares canadienses, su valor más bajo desde 1999. El superávit comercial ha venido en descenso en los últimos tres años desde que alcanzó los \$65.8 miles de millones de dólares canadienses en el 2004. Mientras las exportaciones llegaron a \$9.5 miles de millones de dólares canadienses, las importaciones disminuyeron 2.8 % motivando el descenso del superávit.

El sector energético realizó la mayor contribución al superávit comercial. De hecho, si se eliminara este sector, Canadá se ubicaría en una posición de déficit comercial con el mundo. Otros sectores que contribuyeron al superávit comercial incluyen los productos forestales, los bienes industriales y productos agrícolas y pesqueros.

Mientras el superávit comercial en bienes y materiales industriales y en productos agrícolas y pesqueros se expandió en el 2007, el superávit comercial en productos forestales se contrajo, al igual que las exportaciones en este sector.

Por el contrario, los productos automotrices se deslizaron a una posición de déficit comercial por primera vez desde 1987.

Las importaciones de los autos de pasajeros, los camiones y otros vehículos automotores se incrementaron, mientras que las de partes de vehículos automotores disminuyeron, dejando el total de importaciones de productos automotrices relativamente sin cambios en comparación con el 2006.

Por otro lado, las importaciones de autos de pasajeros, camiones y otros vehículos automotores, así como partes automotrices provenientes de los Estados Unidos se incrementaron en el 2007. Sin embargo, este crecimiento fue desplazado por la expansión de las importaciones de otros países distintos a los Estados Unidos. Este fue el caso, para Alemania y Japón en el rubro de autos de pasajeros; y para México en el rubro de camiones y otros vehículos automotores, así como de partes automotrices.

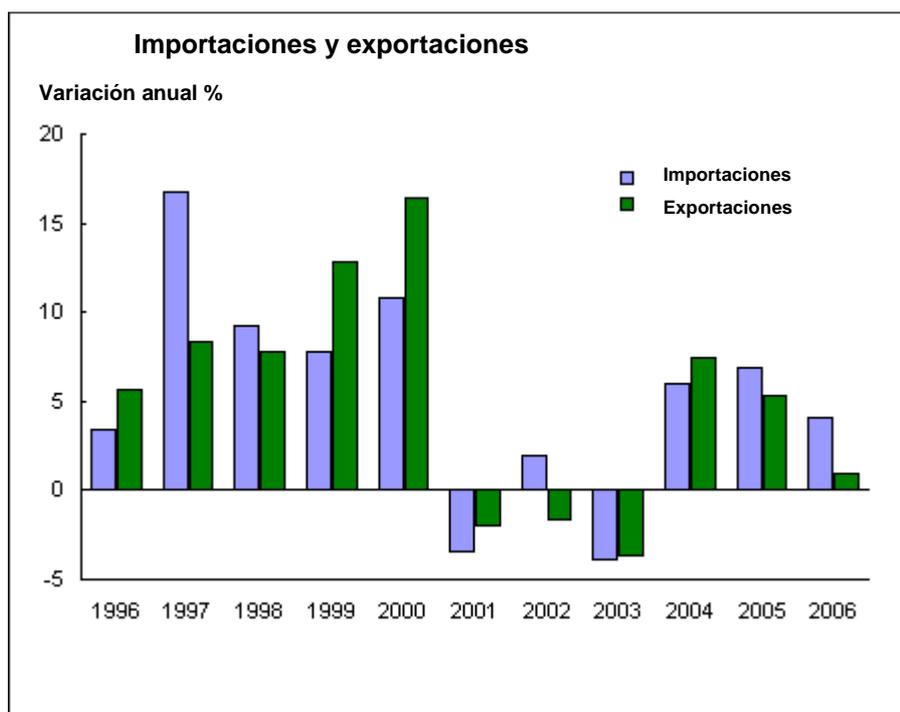
El superávit comercial de Canadá con los Estados Unidos continuó contrayéndose en el 2007. Con la apreciación del dólar canadiense en el 2007, el superávit comercial con los Estados Unidos fue de \$84.9 miles de millones de dólares canadienses, el nivel más bajo desde 1999.

Importaciones y exportaciones de Canadá

Año	Importaciones	Exportaciones
Variación anual en porcentaje		
1996	3.4	5.6
1997	16.8	8.3
1998	9.2	7.8
1999	7.8	12.8
2000	10.8	16.4
2001	-3.4	-2.0
2002	1.9	-1.6
2003	-3.9	-3.6
2004	6.0	7.5
2005	6.9	5.3
2006	4.1	0.9

Fuente: Statistics Canada, CANSIM tabla 228-0003.
(<http://www.statcan.ca/start.html>) 10 de diciembre de 2008

Nota: Los datos se basan en la balanza de pagos



Nota: Los datos se basan en la balanza de pagos

Fuente: Statistics Canada, CANSIM tabla 228-0003

(<http://www.statcan.ca/start.html>) 10 de diciembre de 2008

5.2.1 Exportaciones

Canadá: Exportaciones por principales productos, 2000-2007 (miles de millones de dólares canadienses)¹

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Diferencia desde 2006 a 2007	Diferencia desde 2006 a 2007
									Valores absolutos	Porcentaje
Productos agrícolas y pesqueros	27.6	31.1	30.9	29.2	30.7	30.1	31.1	34.5	3.2	10.1
Productos energéticos	53.2	55.8	49.3	60.5	68.1	86.8	86.8	91.6	4.8	5.6
Productos forestales	42.8	40.3	37.2	34.5	39.3	36.4	33.3	29.0	-4.3	-12.8
Bienes y materiales industriales	68.0	67.8	70.2	66.8	78.0	84.3	94.0	104.5	10.5	11.2
Maquinaria y equipo	110.1	102.6	97.1	88.7	91.1	94.1	94.7	95.2	0.5	0.6
Productos automotrices	97.9	92.5	96.7	87.4	90.4	88.1	82.5	77.5	-5.0	-6.1
Otros bienes de consumo	15.2	16.3	17.7	17.2	17.3	17.2	18.0	18.9	0.9	5.2
Total de exportaciones	429.4	420.7	414.0	399.1	429.1	451.8	455.7	465.2	9.5	2.1

1. Con base en la balanza de pagos.

Fuente: Statistics Canada, División de Comercio Internacional. Anual Review 2007, p 11.

Canadá exporta primordialmente vehículos y repuestos para automotores, maquinaria y equipo, productos de alta tecnología, petróleo, gas natural, metales y productos forestales y agrícolas.

Durante el 2007 el comportamiento de las exportaciones se presentó de la siguiente manera:

5.2.1.1 Bienes y materiales industriales, la fuerza principal detrás del crecimiento exportador.

Los bienes y materiales industriales encabezaron la ganancia en las exportaciones por segundo año consecutivo, incrementándose 11.2% en comparación con el 2006 a \$104.5 miles de millones de dólares canadienses. Este sector fue a su vez el mayor en términos de valor por segundo año consecutivo, seguido por la maquinaria y equipo y los productos energéticos. Juntos, estos tres sectores sumaron cerca de las dos terceras partes del total de las exportaciones.

Dentro del sector de los bienes y materiales industriales, las exportaciones de aleaciones metálicas tuvieron el mayor crecimiento anual en términos de valor, creciendo un 12.3% con un valor de \$37.7 miles de millones de dólares canadienses. Las exportaciones de minerales metálicos fueron también elevadas, subiendo un 28.7% con un valor de \$14.6 miles de millones de dólares. A pesar de que el volumen de las exportaciones de aleaciones

metálicas creció, el precio siguió siendo el factor determinante por segundo año consecutivo. Este patrón fue similar para las exportaciones de minerales metálicos, ya que el volumen se incrementó 6.3% y los precios aumentaron 21.1%.

Los precios, tanto del níquel como de las aleaciones permanecieron estables durante el 2007. Las altas exportaciones de níquel se elevaron debido al precio y el incremento del volumen. Por el contrario, las exportaciones de níquel y aleaciones permanecieron firmes en el 2007, lo cual fue mayormente el resultado del fortalecimiento de los precios mientras el volumen disminuía.

Las exportaciones de químicos, plásticos y fertilizantes se elevaron 8.6% llegando a \$33.6 miles de millones de dólares canadienses, sobre todo por la fuerza de los químicos inorgánicos, en particular el uranio. La gran demanda de energía y la inestabilidad de la oferta de otras fuentes de energía, renovó el interés en la energía nuclear. Este incremento en la demanda, aunado a las perturbaciones de la oferta, condujeron a los precios del uranio al alza en la primera mitad del 2007.

Por otro lado, la demanda de potasa canadiense creció significativamente mientras las ofertas globales disminuyeron y las minas de Saskatchewan retornaron para alimentar la creciente demanda de los granjeros chinos.

5.2.1.2 Productos energéticos, el crecimiento del combustible en las exportaciones

Las exportaciones de productos energéticos se incrementaron 5.6 % en el 2007, alcanzando \$91.6 miles de millones de dólares canadienses. Esto mayormente reflejó la fuerza de las exportaciones de petróleo crudo, que se elevaron 6.9% llegando a \$41.2 miles de millones de dólares canadienses, sumando más de la mitad del total del incremento. El precio del crudo subió 5.6% mientras que el volumen avanzó 1.3%, en tanto las arenas asfálticas o bituminosas canadienses⁵⁵ continuaron con un crecimiento acelerado. Por otro lado, las exportaciones de gas natural aumentaron 1.1% y el volumen se incrementó a 6.7 %, mientras el precio cayó 5%. El resultado fue el regreso de los precios de las exportaciones de gas natural a su nivel previo al que tenían antes del huracán Katrina. La demanda en los Estados Unidos se ha incrementado debido a que están siendo construidas una mayor cantidad de

⁵⁵ Las arenas asfálticas o bituminosas conocidas en Canadá como "tar sands" son un fenómeno geológico que se encuentra especialmente en Canadá, en el cual las arenas saturadas de bitumina se encuentran cerca o en la superficie de la tierra; el hidrocarburo puede ser separado de la arena mediante un proceso mecánico o termal.

<http://iate.europa.eu/iatediff/SearchByQueryLoad.do?method=load>, 5 de noviembre de 2008.

plantas de generación de energía que consumen gas natural. El gas natural es considerado más amigable con el medio ambiente que el petróleo o el carbón.

5.2.1.3 Productos agrícolas y pesqueros, prospera la cebada, el trigo y la canola

Las exportaciones canadienses de productos agrícolas y pesqueros creció 10.1% llegando a \$34.5 miles de millones de dólares canadienses en el 2007, por la fuerza de la cebada, el trigo y la canola. Las exportaciones de cebada utilizadas en el mundo como alimento de animales, se incrementó dramáticamente un 87.2% llegando a \$481.9 millones de dólares canadienses.

Asimismo, las exportaciones de trigo permanecieron fuertes, elevándose un 26.7% llegando a \$4.6 miles de millones de dólares canadienses. Este incremento se debió al efecto combinado del alza de precios resultante de la baja oferta mundial, y al fortalecimiento de la demanda de países como la India y China.

El uso de la canola en la producción de bio-combustibles revigorizó las exportaciones de canola. Adicionalmente, la demanda mundial de canola, particularmente en aceite, también se incrementó debido a que los consumidores la prefirieron en lugar de los aceites hidrogenados. Otro factor, fueron las sequías que afectaron a los otros oferentes de canola. Todos los factores anteriores en combinación motivaron un presión sobre los precios hacia la alza, llevando a las exportaciones canadienses de canola a \$2.3 miles de millones de dólares canadienses con una ganancia de 28.1%.

Las exportaciones de animales vivos también se incrementaron, en virtud de que más países ratificaron acuerdos para aceptar ganado canadiense. Lo anterior resultó en un aumento de 20.5% en las exportaciones de animales vivos llegando a \$2.4 miles de millones de dólares canadienses en el año.

5.2.1.4 Maquinaria y equipo

Las exportaciones de maquinaria y equipo se elevaron un 0.6% llegando a \$95.2 miles de millones de dólares, reflejando una mayor demanda extranjera por maquinaria industrial y agrícola, así como por partes de aeronaves y motores. Específicamente, las exportaciones de maquinaria industrial y agrícola se incrementó 8.5% llegando a \$22.9 miles de millones de dólares canadienses, con un incremento de volumen mayor que del precio.

Del mismo modo, el mercado para aeronaves, apoyado en una fuerte demanda de transporte aéreo y de carga, mantuvieron fuertes las ventas de estos productos. Esto impulsó las exportaciones de aeronaves y otros equipos de transporte un 4.8 % llegando a \$21.5 miles de millones de dólares.

5.2.1.5 Debilitamiento de las exportaciones de partes automotrices

La gran caída en exportaciones en término de valor ocurrió en los productos automotrices, ya que las exportaciones se redujeron 6.1% llegando a \$77.5 miles de millones de dólares. Las exportaciones de partes automotrices ya habían tenido una tendencia hacia la baja desde el 2005, principalmente debido a la disminución de la demanda de autos de pasajeros y camiones en los Estados Unidos.

La problemática del mercado inmobiliario de Estados Unidos afectó la demanda de vehículos automotores, ya que la población en general, los contratistas y los comerciantes (una fuente importante de demanda de camiones) dejaron a un lado la compra de vehículos nuevos.

La venta de camiones disminuyó 13.0%, mientras que la de vehículos de pasajeros decreció 5.8% y la de partes de vehículos automotores cayó 2.6%.

5.2.1.6 Productos forestales

Las exportaciones de productos forestales bajaron 12.8% llegando a \$29 miles de millones de dólares canadienses. Este sector ha ido a la baja en los últimos años, particularmente en la madera y los productos de aserradero. Entre los retos encarados por el sector en el 2007 estuvieron la plaga de los escarabajos de los pinos de montaña, la fortaleza del dólar canadiense y la depresión de la construcción de viviendas en los Estados Unidos, los problemas laborales, entre otros.

Como resultado, las exportaciones de madera y productos de aserradero cayeron 21.8% llegando a \$12.7 miles de millones de dólares canadienses, su nivel más bajo desde 1993. Al mismo tiempo, el precio de estos productos llegó a su punto más bajo desde 1992.

Un área que registró un incremento fue la pulpa de madera y los productos derivados de la pulpa de madera que se elevaron 7.7% llegando a \$6.4 miles de millones de dólares canadienses. La demanda de estos productos, que son utilizados en la producción de papel se ha incrementado por China, Indonesia y Taiwán. Esto ha compensado la demanda decreciente de Japón, el tercer mercado más grande de la pulpa de madera canadiense, después de los Estados Unidos y China.

5.2.2 Importaciones

Canadá: Importaciones de Canadá, 2000-2007 (miles de millones de dólares canadienses)¹

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Diferencia desde 2006 a 2007	Diferencia desde 2006 a 2007
									Valores absolutos	Porcentaje
Productos agrícolas y pesqueros	18.6	20.4	21.8	21.5	21.4	22.0	23.5	25.5	2.0	8.7
Productos energéticos	17.9	17.7	16.6	19.8	24.8	33.7	34.6	36.6	2.0	5.8
Productos forestales	3.1	2.9	3.1	3.0	3.2	3.1	3.1	3.0	-0.1	-2.7
Bienes y materiales industriales	69.2	68.4	68.9	65.3	73.5	78.6	84.0	85.1	1.1	1.3
Maquinaria y equipo	122.9	111.9	105.9	98.7	104.1	111.0	114.6	116.7	2.1	1.8
Productos automotrices	77.4	72.6	81.5	76.5	77.4	78.4	79.8	80.0	0.2	0.2
Otros bienes de consumo	40.1	42.9	46.5	46.3	47.7	49.5	52.0	54.8	2.7	5.3
Total de exportaciones	362.3	350.1	356.7	342.7	363.3	388.3	404.4	415.8	11.4	2.8

2. Con base en la balanza de pagos.

Fuente: Statistics Canada, División de Comercio Internacional. Anual Review 2007, p 14.

Canadá importa igualmente maquinaria y material industrial (inclusive equipo de comunicaciones y material electrónico), vehículos y repuestos para automotores, materiales industriales (ya sea minerales metálicos, hierro y acero, metales preciosos, productos químicos y materia plástica, algodón, lana y otros textiles), productos manufacturados y alimenticios.

5.2.2.1 Bienes de consumo

Los productos farmacéuticos, la ropa, el calzado, y los muebles de casa impulsaron al sector de bienes de consumo a una importante alza, alcanzando los \$54.8 miles de millones de dólares canadienses. Esto marcó el cuarto año consecutivo de ganancias en el sector. El valor de estas importaciones se incrementó un 18.3% durante este período de cuatro años, pero este incremento quedó superado por el crecimiento del 44.8% en volumen.

Los bienes de consumo misceláneos, principalmente farmacéuticos, que representaron 80.4% de las ganancias, llenaron los estantes a lo largo de todo el país. Las importaciones de prendas de vestir y calzado continuaron con la tendencia al alza que han tenido por cuarto año consecutivo, alcanzando la cifra récord de \$10.6 miles de millones de dólares canadienses.

Los canadienses continuaron amueblando sus casas con bienes hechos en el extranjero, de tal forma que estos bienes llegaron a una cantidad récord de \$8.2 miles de millones de dólares canadienses, con un incremento del 4.7%. Las importaciones de mobiliario de hogar, consistente desde utensilios de cocina hasta alfombras, han ido en aumento desde el 2004.

Del mismo modo, los canadienses adquirieron una gran cantidad de ropa importada, con importaciones que excedieron los \$8.8 miles de millones de dólares canadienses. La progresiva eliminación de cuotas a la ropa entre 1995 y el 2005 como resultado de la Ronda de Uruguay de la Organización Internacional del Comercio, combinado con la caída de los precios, condujo a que se casi se triplicara el volumen de las importaciones de ropa desde 1995.

5.2.2.2 Productos agrícolas y pesqueros

Las importaciones de productos agrícolas y pesqueros se incrementaron 8.7% para alcanzar un récord de \$25.5 miles de millones de dólares canadienses. Sólo las importaciones de azúcar y preparaciones de azúcar y algodón registraron decrementos.

Las importaciones de maíz, un elemento primario para los bio-combustibles, creció cerca de dos tercios, a la par de la expansión de la industria de los bio-combustibles en Canadá. Las importaciones de maíz llegaron a los \$547.5 miles de millones de dólares canadienses, arriba de los \$322.7 miles de millones de dólares canadienses en el 2006.

5.2.2.3 Aeronaves, motores y partes de grúas, montacargas y equipos.

Las importaciones de maquinaria y equipo totalizaron \$116.7 miles de millones de dólares canadienses el año pasado. Las ganancias fueron mayormente el resultado del incremento del envío de aeronaves, motores y partes. Lo anterior debido a que las líneas aéreas nacionales y militares ampliaron sus flotas y reemplazaron aviones viejos. Esto ha sido una tendencia seguida después de la caída que sufrió la industria por los ataques terroristas de septiembre del 2001.

Las importaciones de maquinaria industrial y agrícola continuaron llegando al oeste de Canadá para sostener a la minería y la exploración y las actividades agrícolas se reforzaron por los elevados precios de las materias primas.

Sin embargo, el valor de la maquinaria fue ligeramente menor que el record de \$31.7 miles de millones de dólares canadienses alcanzado en el 2006, el volumen importado creció 2.3 % mientras los precios declinaron.

5.2.2.4 Las importaciones de energía se elevaron por quinto año consecutivo

Los productos energéticos ganaron terreno por quinto año consecutivo, alcanzando \$36.6 miles de millones de dólares canadienses. El precio del petróleo crudo se elevó durante el 2007, llegando a un récord de \$99 dólares por barril en noviembre. El petróleo crudo continuó fluyendo por las refinerías a lo largo del Canadá, con las importaciones alcanzando un record de \$23.7 miles de millones de dólares canadienses.

Las importaciones de gas natural provenientes de los Estados Unidos ayudaron a impulsar al carbón y a otros productos relacionados un 10.5% llegando a \$4.3 miles de millones de dólares canadienses. Los Estados Unidos son la única fuente de gas natural para Canadá.

Los niveles de las importaciones han caído desde el 2005, cuando los precios del gas natural rebasaron la barrera de los \$15 dólares por metro cúbico, que tuvo como antecedente los huracanes del Golfo de México.

El petróleo y los productos del carbón experimentaron una ganancia del 5.1% mientras las importaciones alcanzaron un récord de \$8.6 miles de millones de dólares canadienses.

El incremento fue el resultado de una ganancia del 2.5% en volumen.

5.2.2.5 Los metales impulsaron las importaciones de bienes industriales y materiales.

El incremento en los precios de los minerales metálicos elevó el valor de las importaciones de los bienes industriales y materiales a \$85.1 miles de millones de dólares canadienses. Las importaciones de metales y minerales metálicos se incrementaron 1.6% llegando a \$28.8 miles de millones de dólares canadiense, con un incremento en los precios de 1.6%.

El incremento en el precio del oro fue el factor determinante que motivó que las importaciones de metales preciosos alcanzara los \$4.2 miles de millones de dólares canadienses. Adicionalmente al incremento del valor de las importaciones de metales preciosos, el 2007 fue un año fuerte para las importaciones de minerales metálicos. Las importaciones de metales en minerales llegó a \$7.7 miles de millones de dólares, más del doble desde el 2002. El año pasado, este rubro se elevó 26.7%.

5.2.2.6 Autos de pasajeros y camiones

Las importaciones de productos automotrices alcanzó los \$80.0 miles de millones de dólares canadienses mientras que se incrementaron los envíos de autos de pasajeros y camiones superando el decline de las importaciones de partes de vehículos automotores.

Este patrón, que comenzó en el 2003, fue provocado principalmente por las ganancias significativas en el rubro de los autos de pasajeros que creció 4.7% llegando a \$26.3 miles de millones de dólares canadienses. Las importaciones de camiones se elevaron 4.5 % llegando a \$17.5 miles de millones de dólares canadienses. Mientras las importaciones de autos de pasajeros y camiones se han elevado en los últimos años, no puede decirse lo mismo de las partes de vehículos automotores. Las importaciones de las partes de vehículos automotores han tenido una tendencia decreciente desde 1999 cuando en total excedían los \$45 miles de millones de dólares canadienses. Desde entonces, las partes de vehículos automotores han caído a \$36.2 miles de millones de dólares canadienses, mientras la industria lucha contra la disminución en los precios.

5.3 Principales Socios Comerciales de Canadá⁵⁶

Comercio bilateral entre Canadá y sus principales socios comerciales¹

	Estados Unidos	Reino Unido	Noruega	Países Bajos	India	China	México	Japón	Todo el Mundo
Total de importaciones en 2007 (miles de millones de dólares canadienses)	220.4	11.4	5.3	1.8	2.0	38.3	17.2	15.4	406.5
Total de importaciones (porcentaje)	54.2	2.8	1.3	0.4	0.5	9.4	4.2	3.8	100.0
Total de importaciones en 2006 (miles de millones de dólares canadienses)	217.6	10.9	5.4	1.6	1.9	34.5	16.0	15.3	396.6
Variación anual (porcentaje)	1.3	5.1	-2.4	10.9	3.2	11.0	7.3	0.8	2.5
Total de exportaciones en 2007 (miles de millones de dólares canadienses)	354.2	13.0	3.7	4.0	1.8	9.3	4.9	9.2	448.6
Total de exportaciones (porcentaje)	79.0	2.9	0.8	0.9	0.4	2.1	1.1	2.1	100.0
Total de exportaciones en 2006 (miles de millones de dólares canadienses)	359.3	10.1	1.9	3.1	1.7	7.7	4.4	9.4	440.3
Variación anual (porcentaje)	-1.4	28.1	95.0	31.9	5.2	21.2	11.9	-2.8	1.9

1. Basado en datos de aduanas

Fuente: Statistics Canada, División de Comercio Internacional. Anual Review 2007, p 16.

⁵⁶ El análisis de los socios comerciales de Canadá fue realizado con base en los datos obtenidos de las aduanas.

En una economía global, Canadá tiene una diversidad en su portafolio de comercio. Los socios comerciales de las compañías canadienses se han elevado en los últimos años.

Las exportaciones a países distintos de los Estados Unidos han crecido considerablemente desde los últimos cinco años, un 17.4% sólo en el 2007. Los envíos a los Estados Unidos han decrecido en los últimos dos años. Como resultado, otros países distintos a los Estados Unidos representan más de una quinta parte del mercado de las exportaciones canadienses, el mayor intercambio desde la era previa al Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Mientras tanto, las importaciones proveniente de países distintos a los Estados Unidos, considerados como un grupo, han ido a la alza. Éstas representan cerca del 45% del total de las importaciones canadienses, como resultado del crecimiento de los envíos provenientes de China y México.

5.3.1 China

Las exportaciones de China fueron responsables del 17.3% de crecimiento en el total de las exportaciones canadienses. Este reciente incremento colocó a China como el tercer mayor exportador de Canadá, desplazando a Japón.

Los Estados Unidos permanecieron siendo el principal destino de las exportaciones, seguido por el Reino Unido. La integración de China a la economía mundial – desde la operación de sus fábricas hasta la preparación de los juegos olímpicos del 2008 – contribuyó a los altos precios mundiales de los recursos naturales: energía, metales y productos agrícolas. Canadá produce todos estos en abundancia.

Las exportaciones canadienses a China en el 2007 estuvieron dominadas por los bienes industriales: metales (un componente clave en la producción de acero inoxidable, infraestructura, maquinaria y electrónicos); fertilizantes (necesarios para los cultivos y reponer los componentes del suelo después de una siembra intensiva); goma sintética y materiales plásticos (utilizados en la fabricación de juguetes y varios bienes de consumo) y químicos orgánicos (usados en la manufactura de poliéster para la confección de ropa).

Los productos forestales, principalmente la pulpa de madera para papel y cartón, fueron otros productos importantes de exportación, así como los productos agrícolas, tales como las semillas de canola y el aceite de canola.

Por encima de todo, las exportaciones a China se incrementaron un 21.2% en el 2007, superando la marca de los \$9 miles de millones de dólares canadienses, cerca del doble de su valor en el 2003.

Por otro lado, las importaciones provenientes de China experimentaron un crecimiento significativo también. China ha sido el segundo mayor proveedor de bienes extranjeros a Canadá desde el 2002. El dólar canadiense ganó 10.1% contra el yuan Chino, impulsando las importaciones 11.0% a \$38.3 miles de millones de dólares.

Los productos de alta tecnología como son las computadoras y los equipos de telecomunicaciones dominaron las importaciones provenientes de China. Juegos y juguetes, prendas de vestir y calzado así como muebles y accesorios también contribuyeron al incremento. Los canadienses importaron un récord de \$1.2 miles de millones de dólares canadienses en valor de los juguetes importados.

5.3.2 Estados Unidos

A pesar del segundo decline consecutivo (-1.3%), las exportaciones de los Estados Unidos totalizaron \$354.6 miles de millones de dólares canadienses. Los principales rubros que contribuyeron a esto fueron las exportaciones de autopartes y madera blanda que juntos sumaron pérdidas por un total de \$7.3 miles de millones de dólares canadienses.

El decline fue moderado por el incremento de las exportaciones de petróleo crudo y petróleo, así como productos de carbón.

Las importaciones provenientes de los Estados Unidos se incrementaron un 1.2 % a \$220.4 miles de millones de dólares canadienses, apoyados por el fortalecimiento del dólar canadiense.

Las principales materias primas provenientes de los Estados Unidos fueron las partes de vehículos automotores, vehículos de pasajeros y camiones, los cuales al ser de \$56.8 miles de millones de dólares canadienses sumaron cerca de un cuarto del total.

5.3.3 Europa⁵⁷

Las empresas en Canadá incrementaron sustancialmente sus envíos a Europa, llevando las exportaciones a \$41.7 miles de millones de dólares canadienses. Estos incrementos se debieron sobre todo a las grandes ganancias en exportaciones al Reino Unido, Noruega y los Países Bajos. El Reino Unido en particular, fue responsable de cerca de un tercio del total del crecimiento de las exportaciones de Canadá.

⁵⁷ Europa incluye los países de la Unión Europea y Noruega.

Los envíos de níquel y químicos inorgánicos contribuyeron al crecimiento de las exportaciones europeas.

Las crecientes exportaciones de productos de níquel se distribuyeron a lo largo del Reino Unido, Noruega y los Países Bajos, mantenidas por los incrementos en los precios mundiales.

El Reino Unido y los Países Bajos fueron a su vez los destinos líderes en Europa para los químicos inorgánicos canadienses, particularmente uranio. Las exportaciones de uranio a estas regiones casi se triplicaron en el 2007.

Los incrementos en las exportaciones al Reino Unido, en particular plataformas de perforación para obtener petróleo crudo cerca del Mar del Norte, contribuyeron al aumento de las exportaciones a Europa. Estas plataformas y otras similares, en el Mar del Norte ayudaron a proveer de petróleo crudo que llevaron a las importaciones canadienses provenientes de Europa.

El petróleo crudo proveniente tanto de Noruega como del Reino Unido constituyó la mayor parte de las importaciones. Canadá continuó importando más y más crudo convencional mientras la producción doméstica continuamente fluyó hacia el crudo sintético.

Los productos farmacéuticos provenientes de Europa casi se duplicaron en los últimos cinco años. Contribuyendo a la mayoría de las ganancias recientes han estado Alemania, Irlanda y el Reino Unido. Combinadas, los tres países representaron cerca de una tercera parte del total de las importaciones canadienses de productos farmacéuticos.

5.3.4 India

Aunado a que los socios comerciales de Canadá han evolucionado, la India se ha convertido en un prominente socio comercial.

El total del comercio entre los dos países suma casi \$4.00 miles de millones de dólares canadienses. En el 2005, las exportaciones a la India excedían mil millones de dólares canadienses por primera vez, llegando a \$1.8 miles de millones de dólares canadienses en el 2007. Las exportaciones de vegetales canadienses y de preparaciones vegetales alcanzaron \$342 millones de dólares canadienses, que fue más del doble del año anterior.

El incremento fue el resultado de las ganancias en los envíos de chícharos secos y lentejas, que experimentaron escasez debido a las pocas cosechas. La situación de las lentejas fue tan severa que la India detuvo las exportaciones del vegetal y ofreció desgravaciones fiscales para los importadores. El total de importaciones provenientes de la India, llegó justo por debajo de los \$2 miles de millones de dólares canadienses, un incremento de

3.2 % sobre el 2006. Los químicos orgánicos provocaron la mayor parte del incremento, subiendo 80.9 %.

5.3.5 Japón

Las exportaciones a Japón, uno de los más importantes socios comerciales de Canadá, se deslizaron a 2.8 % llegando a \$9.2 miles de millones de dólares canadienses, el primer decline desde el 2003. La baja en las exportaciones de madera blanda y minerales de cobre sumaron la mayor parte del decremento.

Las grandes exportaciones de canola y níquel y aleaciones compensaron la caída. Las importaciones provenientes de Japón se incrementaron 0.8% llegando a \$15.5 miles de millones de dólares, con un aumento de 8.8 % en los vehículos de pasajeros.

5.3.6 México

Las exportaciones a México se incrementaron 13.1% llegando a \$4.9 miles de millones de dólares canadienses. Las partes automotrices sumaron un 11.1% del total, seguidas de la canola y el equipo de telecomunicaciones.

Las exportaciones de canola, que sumaron 21.4% del total del incremento en las exportaciones a México, llegaron a \$455.7 miles de millones de dólares canadienses, mientras las exportaciones de aeronaves completas con motores llegaron a \$153.6 miles de millones de dólares.

Las importaciones provenientes de México alcanzaron un récord de \$17.2 miles de millones de dólares canadienses. El crecimiento fue promovido por el aumento en los niveles de equipo de telecomunicaciones y partes automotrices.

5.4 Política Económica Internacional de Canadá en América Latina

La institucionalización vía TLCAN del bloque comercial de América del Norte abrió innegablemente un espacio para los intereses económicos canadienses en América Latina.

La presencia económica de Canadá en América Latina ha sido relativamente marginal, sin embargo cuando se examina más de cerca este hecho, se descubre que su débil presencia en el continente ha estado directamente relacionada con su posición geo-económica dentro del esquema geopolítico de los Estados Unidos en la región.

Pese al escaso margen de maniobra que los Estados Unidos permitieron a Canadá en América Latina, los canadienses lograron relacionarse, aunque en forma bastante selectiva con ciertos países del continente como consecuencia de la jerarquización de sus propios intereses económicos en la región, tal fue el caso de México, Brasil, Argentina y Chile, los cuales formaron muy tempranamente parte de sus preferencias.

Esto se debió al hecho de que los primeros contactos comerciales con América Latina tuvieron un carácter empresarial más que gubernamental propiamente dicho. Así a partir de 1900, un grupo de empresarios canadienses se vincularon por medio de sus inversiones al proceso de modernización de la infraestructura de algunas ciudades latinoamericanas, este fue el caso de México y Brasil los cuales gracias a la Mexican Light and Power y la Brazilian Traction, Light and Power Company, emprendieron un proceso de modernización en el transporte, las comunicaciones y el equipamiento urbano.⁵⁸

Con la perspectiva que da el tiempo, resulta paradójico descubrir cómo en 1865, dos años antes que Canadá se estructurara políticamente como Dominio, gracias al Acta Británica de América del Norte (1867), cuatro colonias británicas en Norte América: Canadá, Nueva Escocia, Nueva Brunswick y la isla Príncipe Eduardo, discutieran en la ciudad de Québec, acerca de "las posibilidades que ofrecía el mercado mexicano como alternativa comercial frente al expansionismo del mercado estadounidense"⁵⁹

Esta circunstancia es también paradójica porque América Latina siempre representó, aunque de manera intermitente, una posible alternativa económica para Canadá, sin embargo la formulación de una estrategia bien articulada en torno a esta opción únicamente cobró cuerpo en 1970, cuando el Ministerio de Relaciones Exteriores de Canadá, Mitchell Sharp y el primer ministro de Canadá, Pierre Elliot Trudeau, publicaron una serie de documentos bajo el título general: "Foreign Policy for Canadians", dentro de estos documentos se planteaban varias opciones de política económica exterior, dentro de las cuales la propuesta de una "tercera opción" como alternativa a la enorme presencia económica de los Estados Unidos, resultó ser la más popular.⁶⁰

En especial a partir de fines de los años cuarenta, Canadá consideró oficialmente que el objetivo económico del gobierno en turno era la promoción del crecimiento económico y la creación de empleos, para lo cual era necesaria una política expresa de apertura a la inversión extranjera así como una estrategia comercial internacional que favoreciera los principios del libre

⁵⁸ Gutiérrez-Haces, Teresa, "La Política Económica Internacional de Canadá en América Latina", Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1999.

⁵⁹ Gutiérrez Haces Teresa. "Canada- México: Vecindad Interferida" Revista Mexicana de Política Exterior #51, Secretaría de Relaciones Exteriores de México, 1997, p.11 a 32.

⁶⁰ Las tres opciones que se proponían eran: 1) Conservar la relación con Estados Unidos es su estado actual; 2) Integrarse a los Estados Unidos; 3) Reducir la vulnerabilidad de Canadá dirigiendo su actividad económica hacia otras potencias medias.

comercio dentro de un esquema de negociación y acuerdos de carácter multilateral.

A partir de esta visión se consolidó un tipo de proyecto político que facilitó los vínculos económicos con Estados Unidos y al mismo tiempo canceló parcialmente cualquier lazo comercial de largo alcance con América Latina.

Antes de la Segunda Guerra Mundial, los contactos canadienses con Latinoamérica fueron de carácter empresarial, sin la intervención del gobierno canadiense y en general eran el resultado de iniciativas individuales de *empresarios aventureros*.⁶¹

Las razones de esta actitud resultan más claras a más de cincuenta años de distancia: América Latina después de la Segunda Guerra Mundial optó por el proteccionismo comercial.

Durante varios años, los canadienses aislaron y sabotearon ciertas iniciativas de la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL), en gran medida por su actitud marcadamente proclive al libre comercio la cual compartía con los Estados Unidos.⁶²

El rechazo al modelo económico latinoamericano fue amplio y algunos ministros canadienses como Paul Martin Sr. declararon que Canadá debía oponerse a la autarquía regional e impedir el regionalismo en América Latina, inspirado obviamente en las propuestas de la CEPAL.

Lo mismo ocurrió con la Organización de Estados Americanos (OEA), una institución que desde 1948 había manifestado su vocación panamericana, también es este caso, Canadá expresó abiertamente sus reservas, en especial cuando surgió la propuesta del lado latinoamericano a que este país se adhiriera como miembro pleno. La negativa canadiense fue modificada tardíamente en 1961 y en 1990, fechas en que formalizó su pleno ingreso a dicha organización.⁶³

Es así como Canadá decidió iniciar y refinar una estrategia diplomática de "*nichos*".⁶⁴ Una de las grandes virtudes en la formulación de la *diplomacia de nichos* reside en que esta se concentra específicamente en la identificación de espacios de oportunidad en los cuales la diplomacia canadiense tenga la garantía de un buen desempeño (good performance) que garanticen la efectividad de sus acciones.

⁶¹ Gutiérrez-Haces Teresa, Op. cit

⁶² Rochlin.James, "Discovering the Americas", UBC, Canadá, 1997.

⁶³ Gutiérrez -Haces. Teresa, op cit. p. 11-32. y en Sheck, Conrad et. al. "Canada in the Americas New –Opportunities and Challenges", DFAIT, 1994.

⁶⁴ Cooper. Andrew, "In Search of Niches: Saying "Yes" and saying "No" in Canada's International Relations", en *Canadian Foreign Policy*, vol 3, 1995, p. 1-13; Cooper. Andrew, *Canadian Foreign Policy*, Canadá, Prentice Hall, 1997, pp.118-126. y Nossal Kim Richard, *The Politics and Canadian Foreign Policy*, Canadá, Prentice Hall, 1997, pp. 52-67.

La región latinoamericana cobra relevancia para Canadá a partir del debate sobre la deuda externa de los países latinoamericanos lo cual nos remontaría a la década de los años ochenta; la problemática financiera latinoamericana atrajo su atención porque por primera ocasión, los canadienses también enfrentaron una crisis de endeudamiento de dimensiones similares a la mexicana.⁶⁵

Pese a esto, dicho contacto no disminuyó su predisposición hacia América Latina la cual continuó siendo considerada una región poco atractiva económicamente hablando.

Políticamente podríamos afirmar que el surgimiento de las dictaduras militares en América del Sur y en Centro América, también reafirmaron su negatividad sobre los gobiernos latinoamericanos, pero al mismo tiempo ofrecieron a los canadienses la posibilidad de crear un "nicho diplomático y comercial" a largo plazo, presentándose como *agentes facilitadores* de un proceso de transición política hacia la recuperación de gobiernos electos democráticamente.

En 1989, cuando Canadá enfrentó el hecho de que los Estados Unidos negociaría un nuevo acuerdo de libre comercio con México, dicha iniciativa sacudió el sentimiento de seguridad que el gobierno y las corporaciones canadienses habían adquirido con la firma de su propio acuerdo comercial (1988) y empujó a las autoridades canadienses a solicitar su ingreso en las negociaciones trilaterales con México (1990). Su ingreso al TLCAN indudablemente alteró la correlación de fuerzas que existía en América del Norte, donde la relación bilateral con los Estados Unidos prevalecía sobre cualquier contacto entre Canadá y México.

Más allá de que su móvil fue y continúa siendo la protección de sus intereses económicos dentro del mercado estadounidense, es importante resaltar que el cambio en la postura canadiense, obedeció a la necesidad de expansión, de una clase empresarial que tradicionalmente ha sustentado una estrategia corporativa extrovertida. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), indudablemente los obligó a mirar y a dialogar primero con México y después con América Latina en una forma mucho más formal que en el pasado.

La nueva estrategia comercial canadiense hacia América Latina, consistió en los años posteriores al TLCAN en identificar un número restringido de "nichos comerciales y diplomáticos" sobre los cuales considera que puede actuar con un buen margen de libertad, esta estrategia es reflejo de las presiones corporativas canadienses que exigen nuevos espacios de acción ante la intransigencia estadounidense que continúa aplicando medidas proteccionistas unilaterales.

⁶⁵ Documento del Sistema Económico Latinoamericano, "El Papel de Canadá en el Hemisferio", 1998.

5.5 Comercio Bilateral entre México y Canadá

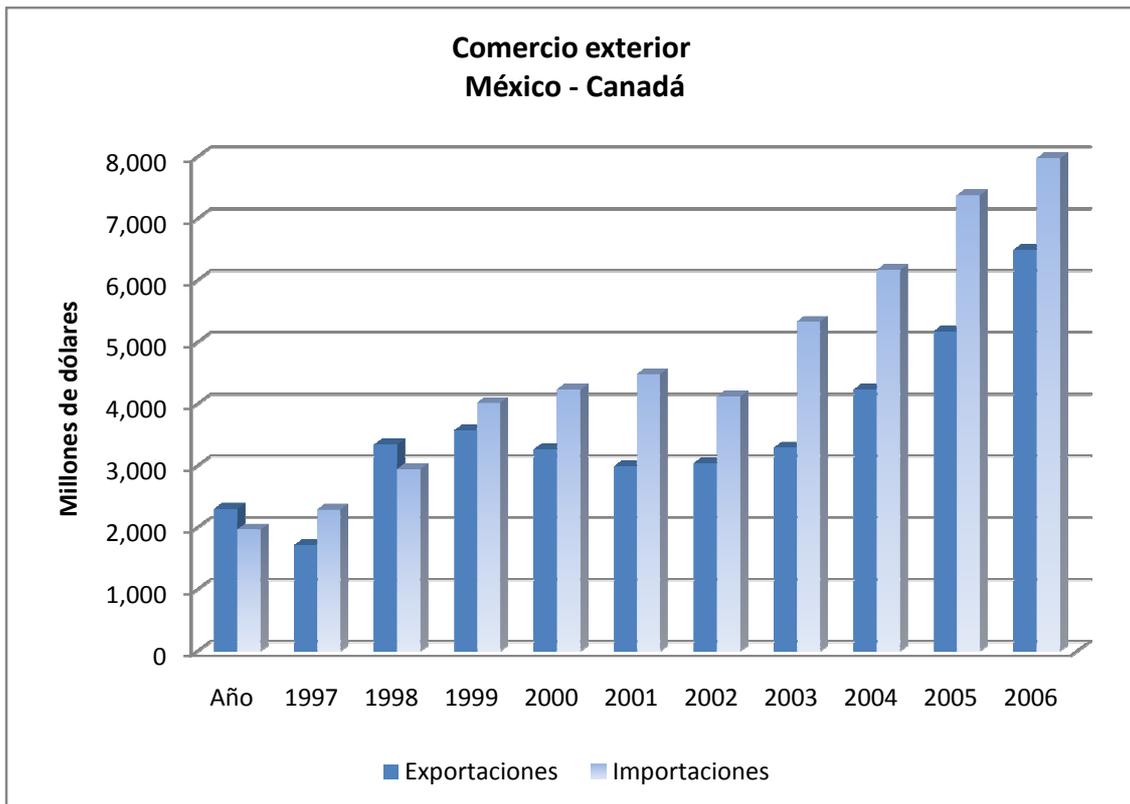
El comportamiento del intercambio comercial entre México y Canadá ha seguido una tendencia deficitaria para México en los últimos años como se puede apreciar en la siguiente tabla:

**Comercio exterior entre México y Canadá, 1997-2007
(Millones de dólares)**

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza comercial de México respecto a Canadá
1997	2,304.80	1,968.00	336.80
1998	1,717.00	2,290.20	-573.20
1999	3,343.70	2,948.90	394.80
2000	3,569.40	4,016.60	-447.20
2001	3,267.60	4,234.90	-967.30
2002	2,991.30	4,480.30	-1,489.00
2003	3,041.80	4,120.50	-1,078.70
2004	3,291.50	5,327.50	-2,036.00
2005	4,234.50	6,169.30	-1,934.80
2006	5,176.20	7,376.20	-2,200.00
2007	6,494.40	7,975.30	-1,480.90

Fuente: Secretaría de Economía

Como se puede apreciar el volumen del comercio entre ambos países se ha incrementado considerablemente en los últimos cuatro años, durante los cuales se ha tenido un incremento promedio de 19.24% en el volumen del comercio. Cabe destacar que durante el 2007 las importaciones de México de productos canadienses se incrementaron sólo 8.12%, mientras que las exportaciones lo hicieron 25.47%; sin embargo, a pesar de lo anterior México continuó teniendo una balanza deficitaria.



5.5.1 Principales productos exportados

Los principales productos que México exporta a Canadá son los que se enlistan a continuación:

- Equipos eléctricos y electrónicos de vehículos automotores, así como motores y sus partes, asientos y tapicería, transmisiones, direcciones y diversos componentes de la suspensión.
- Equipos de radio y televisión y comunicación inalámbrica.
- Aceites crudos de petróleo
- Circuitos modulares de aparatos telefónicos.
- Cigarrillos
- Oro en su forma bruta.
- Equipo eléctrico
- Turbosina (keroseno, petróleo lampante) y sus mezclas.
- Cerveza de malta

- Refrigeradores domésticos
- Aguacates

Las 25 fracciones arancelarias que incorporan a los productos antes mencionados son las siguientes:

Principales productos exportados por México a Canadá

Fracción	Descripción
8528.72.06	Aparatos receptores de televisión, incluso con aparato receptor de radiodifusión o grabación o reproducción de sonido o imagen incorporado: Con pantalla plana.
8703.23.01	De cilindrada superior a 1,500 cm ³ pero inferior o igual a 3,000 cm ³ .
2709.00.01	Aceites crudos de petróleo.
8517.70.12	Circuitos modulares. (De aparatos telefónicos)
2402.20.01	Cigarrillos que contengan tabaco.
7108.12.01	Oro .Las demás formas en bruto.
8708.40.03	Cajas de velocidades automáticas. (De automóviles)
8517.12.01	Aparatos emisores con dispositivo receptor incorporado, móviles, con frecuencias de operación de 824 a 849 MHz pareado con 869 a 894 MHz, de 1,850 a 1 (De teléfonos celulares)
8409.91.99	Partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de émbolo, encendido por compresión, alternativos o rotativos. Identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de émbolo (pistón) de encendido por chispa. Los demás.
8703.21.01	Motociclos de tres ruedas (trimotos) que presenten una dirección tipo automóvil o, al mismo tiempo, diferencial y reversa; motociclos de cuatro ruedas.
9401.90.01	Asientos de los tipos utilizados en vehículos automóviles. Reconocibles como concebidas exclusivamente para lo comprendido en la fracción 9401.20.01. (Es decir para vehículos automóviles)
8704.31.03	Vehículos para el transporte de mercancías. De peso total con carga máxima superior a 2,721 kg, pero inferior o igual a 4,536 kg,
8471.49.01	Las demás máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos. Las demás presentadas en forma de sistemas.
8703.24.01	Automóviles de turismo y para el transporte se personas y sus partes. De cilindrada superior a 3,000 cm ³ .
2710.19.08	Turbosina (keroseno, petróleo lampante) y sus mezclas.
8517.62.02	Aparatos para la recepción, conversión y transmisión o regeneración de voz, imagen u otros datos, incluidos los de conmutación y enrutamiento ("switching and routing apparatus"). Unidades de control o adaptadores.
8501.31.03	Motores con potencia de salida igual o inferior a 264 W y voltaje de 12 v, de uso automotriz, para limpiaparabrisas, elevadores de cristales, radiador. (De aparatos de grabación o reproducción de sonido, televisiones, partes y accesorios).
2203.00.01	Cerveza de malta.
8418.21.01	Refrigeradores domésticos. De compresión.
8517.62.99	Aparatos para la recepción, conversión y transmisión o regeneración de voz, imagen u otros datos, incluidos los de conmutación y enrutamiento ("switching and routing apparatus"). Los demás.
9401.61.01	Los demás asientos con armazón de madera, con relleno (excepto sillones de dentista). Tapizados (con relleno).
0804.40.01	Aguacates (paltas).
8517.70.11	Las demás partes que incorporen al menos un circuito modular. (De aparatos telefónicos)
8708.99.99	Partes y accesorios de vehículos Los demás.
9029.20.01	Velocímetros, incluso provistos de cuentakilómetros.

Fuente: Secretaría de Economía

5.5.2 Principales productos importados

Los principales productos que México importa de Canadá son:

- Semillas de nabo
- Trigo
- Carne de bovinos.
- Maquinaria y material industrial (inclusive equipo de comunicaciones y material electrónico)
- Vehículos y repuestos para automóviles
- Minerales metálicos, hierro y acero, productos químicos.
- Gasolina

Principales productos importados por México procedentes de Canadá

Fracción	Descripción
8703.24.01	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa. De cilindrada superior a 3,000 cm ³ .
1205.10.01	Semillas de nabo (nabina) o de colza con bajo contenido de ácido erúico.
8703.23.01	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa. De cilindrada superior a 1,500 cm ³ pero inferior o igual a 3,000 cm ³ .
1001.90.01	Trigo común (<i>Triticum aestivum</i> o "trigo duro"), cuando la operación se realice dentro del periodo comprendido de marzo a septiembre.
8517.12.01	Aparatos emisores con dispositivo receptor incorporado, móviles, con frecuencias de operación de 824 a 849 MHz pareado con 869 a 894 MHz, de 1,850 a 1. (de teléfonos celulares)
7228.30.99	Las demás barras, simplemente laminadas o extrudidas en caliente. Las demás.
0201.30.01	Carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada. Deshuesada.
3815.12.99	Catalizadores sobre soporte, con metal precioso o sus compuestos como sustancia activa. Los demás.
8708.99.99	Partes y accesorios de vehículos automóviles. Los demás.
8704.31.04	Vehículos automóviles para el transporte de mercancías. Denominados "pick up", de peso total con carga máxima inferior o igual a 3,200 Kg, y cuyo número de serie o año-modelo sea al menos 10 años anterior a
7601.20.99	Aleaciones de aluminio. Las demás.
8480.71.99	Moldes para caucho o plástico. Para moldeo por inyección o compresión. Los demás.
2710.11.04	Gasolina, excepto lo comprendido en la fracción 2710.11.03.
8407.34.99	Motores de émbolo (pistón) alternativo de los tipos utilizados para la propulsión de vehículos automóviles. Los demás.
8431.43.99	Partes de máquinas de sondeo o perforación. Las demás.
8517.70.12	Circuitos modulares. (De teléfonos)
9401.90.01	Partes de asientos de los tipos utilizados en vehículos automóviles
3901.20.01	Polietileno de densidad superior o igual a 0.94.
7326.90.99	Manufacturas de hierro o acero. Las demás.
2613.90.99	Minerales de molibdeno y sus concentrados. Los demás.
8708.29.99	Partes y accesorios de carrocería de vehículos automóviles. Los demás.
3817.00.03	Alquilbenceno lineal (LAB).
8479.89.99	Máquinas y aparatos mecánicos con función propia. Los demás.
8607.11.01	Partes de vehículos para vías férreas o similares. Bojes y "bissels", de tracción.

Fuente: Secretaría de Economía

5.6 La Alianza México-Canadá

La Alianza México-Canadá (AMC) fue fundada en Ottawa en el mes de octubre de 2004 en la ocasión del sexagésimo aniversario de las relaciones diplomáticas entre Canadá y México y el décimo aniversario del TLCAN. La AMC ofrece una vía para fomentar la cooperación económica en sectores como el comercio, las inversiones, la ciencia y tecnología, la educación, la creación de capacidades, la movilidad laboral y las reformas institucionales orientada hacia los ciudadanos. Ella involucra varios altos funcionarios canadienses y mexicanos, asociaciones de negocios e industrias, agentes del sector privado, así como comunidades académicas. En el 2006, las provincias y los territorios canadienses fueron invitados a impulsar la participación a la AMC. La Alianza se beneficia de la participación de los más altos representantes, contando con el Primer Ministro de Canadá y el Presidente de México como presidentes titulares.

La AMC se basa en una asociación equitativa entre Canadá y México, encabezada por altos coordinadores de ambos países. Es un mecanismo único en la medida que recurre a los mejores conocimientos especializados mexicanos y canadienses. También alienta la asociación entre los sectores públicos y privados para desarrollar planes de acción realistas y orientados hacia resultados importantes para la gente común. La participación equitativa del sector privado es crucial para el éxito de la AMC, la cual construye una relación sólida entre Canadá y México, que no es solamente a nivel gubernamental.

Los objetivos de la AMC son los siguientes:

- Reforzar y construir sobre los vínculos comerciales, políticos y sociales ya existentes, fomentando las relaciones al más alto nivel entre los líderes de los sectores público y privado de ambos países;
- Crear oportunidades para nuestras respectivas pequeñas y medianas empresas;
- Incrementar la prosperidad para ambos países a través de la promoción hacia un mayor intercambio comercial y de inversión, mediante la creación de una red de representantes empresariales de alto nivel;
- Identificar los obstáculos que impiden lograr mayores flujos de comercio e inversión y realizar recomendaciones para su eliminación;
- Mejorar y aumentar la cooperación bilateral entre instituciones y dependencias canadienses y mexicanas, enfocándose en resultados tangibles;
- Promover vínculos directos entre grupos culturales, de investigación y académicos;

- Contribuir a un mayor desarrollo de México y Canadá a través de asociaciones entre los sectores público y privado;
- Enfrentar el desafío de la competitividad global desde el contexto de América del Norte.

La AMC abarca actualmente grupos de trabajo en las siguientes áreas: comercio, inversiones, ciencia y tecnología; vivienda; capital humano (colaboración para la investigación, movilidad estudiantil y alianzas académicas); agronegocio; energía; movilidad laboral; medio ambiente e industria forestal. Un grupo de trabajo sobre urbanismo sustentable concluyó sus operaciones en 2007.

Globalmente, la coordinación y la gestión de la AMC están encabezadas por dos altos copresidentes del sector público, uno que proviene del Ministerio de Relaciones Exteriores de Canadá y otro, de la Secretaría de Relaciones Exteriores de México. Cada grupo de trabajo es copresidido por altos funcionarios canadienses y mexicanos del gobierno y del sector privado (algunos grupos tienen dos presidentes, otros tienen cuatro). La membresía a la AMC se hace mediante la participación a un grupo de trabajo; es flexible y sujeta a la invitación de los copresidentes (en la AMC no existe membresía general). Las metas se establecen con base en un consenso, gracias al liderazgo de sus copresidentes, pero no implica necesariamente acciones de todos los miembros. Los grupos de trabajo se reúnen cada que es necesario para hacer reevaluar sus respectivos planes de trabajo. La reunión anual de todos los grupos de trabajo de la AMC se lleva a cabo con el fin de hacer un inventario, destacar los resultados, y establecer nuevas prioridades. Canadá y México son alternativamente los anfitriones de estas reuniones anuales.

La AMC ha sido concebida para ser flexible y responder a las necesidades y prioridades. Ella puede adaptarse a los cambios de los grupos de trabajo, mientras también facilita la creación de nuevos grupos cuando surja la necesidad. Cuando se alcanzan los objetivos, se establecen nuevas prioridades.

México será el anfitrión de la séptima reunión de la AMC que se llevará a cabo en primavera de 2009. A continuación, la lista de las reuniones anteriores:

- Marzo de 2008 - auspiciada por Canadá
-
- Marzo de 2007 – auspiciada por México
-
- Octubre de 2006 – auspiciada por Canadá
-
- Marzo de 2006 – auspiciada por México
-
- Septiembre de 2005 – auspiciada por Canadá
-
- Octubre de 2004 – (lanzamiento) auspiciada por Canadá

La Alianza México-Canadá, o "AMC", se ha convertido en el principal mecanismo para la cooperación bilateral; ello ilustra el dinamismo y el compromiso característico de las relaciones entre México y Canadá y actúa como un catalizador para la acción entre los dos gobiernos, sectores privados, y socios no gubernamentales.

Durante la visita a Canadá del Presidente de México, Felipe Calderón, en agosto de 2007, se hizo particular énfasis en la AMC. Adicionalmente a los grupos de trabajo existentes, dos nuevos grupos han sido creados: medio ambiente e industria forestal y la movilidad laboral. Estos nuevos grupos de trabajo demuestran la flexibilidad y el potencial de este mecanismo para identificar nuevas e importantes áreas de oportunidad.

5.7 Oportunidades de exportación a Canadá

Algunos de los productos sobre los cuales se pueden tener oportunidades de exportación de acuerdo con el esquema interno de especialización sectorial de BANCOMEXT, son los siguientes:

Oportunidades de exportación de productos mexicanos a Canadá

Sector	Productos
Agrícola	Alimentos frescos y procesados
Industrial	Artículos de decoración y regalo Textil y confección Ferretería y materiales de construcción Cuero, calzado y marroquinería. Telas para confección de prendas Artículos decorativos para jardín Químico-farmacéutico; Automotriz; Plástico Eléctrico-electrónico.

Consejos para Acceder al Mercado Canadiense

Algunos de los consejos que promueve el Banco Nacional de Comercio Exterior para los exportadores son los siguientes:

- a) Definir el producto que se desea exportar.
- b) Elaborar catálogos, con el perfil de la empresa en inglés y de ser posible también en francés. Estableciendo una lista de precios en dólares americanos y canadienses FOB y CIF.
- c) Los empresarios canadienses desean conocer la empresa con la que van a tratar y el producto que van a adquirir.
- d) En virtud de que Internet es un instrumento idóneo para impulsar al exportador, sería conveniente crear una página web que describa a la empresa e impulse la venta de los productos.
- e) Es importante tener conocimiento sobre los aspectos económicos, culturales y comerciales del país al que se desea exportar, así como del comportamiento del mercado, principalmente en el sector y producto que se desea promover.
- f) Es recomendable obtener economías de escala no sólo en la producción; también la comercialización de los productos de exportación es fundamental porque representa más del 60% de los costos, para hacer los productos competitivos.
- g) Es indispensable cumplir con los compromisos de exportación (calidad y fechas de entrega), ya que si el exportador no se apega a las condiciones de compra-venta pactadas, el comprador extranjero no le dará otra oportunidad porque existen muchos otros proveedores en el mundo.

Respecto a la cultura de negocios de Canadá es recomendable tomar en consideración los aspectos que se mencionan a continuación:

- 1) Canadá es un país que otorga una importancia fundamental al comercio exterior para su desarrollo económico. De esta forma, el 46% de su PIB se integra por esta actividad. En esa medida, el empresario Canadiense tiene mucha experiencia y apertura hacia la relación de negocios con empresas extranjeras, en este caso, mexicanas.
- 2) Durante la última década, las empresas mexicanas han adquirido un papel relevante en los mercados de importación de Canadá; tanto a nivel de productos de consumo directo como industriales e incluso de servicios profesionales y de investigación. El empresario canadiense conoce la cultura de negocios de nuestro país y respeta nuestras formas de trabajo, valorando el aspecto humano y la importancia de las relaciones personales para el más adecuado desarrollo de proyectos de negocios.
- 3) Para el empresario canadiense resultan fundamentales los principios de: seriedad y servicio.

- 4) Igualmente, el empresario canadiense valora en gran medida el desarrollo de negocios bajo una visión de largo plazo en la que se incrementa de manera permanente la competitividad de los productos y servicios adquiridos.
- 5) El empresario canadiense está abierto al mundo y cuenta con un muy alto poder adquisitivo. Ambos elementos permiten a los canadienses comparar calidades y valor agregado de manera constante lo que obliga a nuestros exportadores a calificar bajo estos parámetros para competir exitosamente en el mercado canadiense.

Bancomext tiene establecidas Consejerías Comerciales en las principales ciudades de Canadá como son: Montreal, Toronto y Vancouver.

La provincia de mayor tamaño en Canadá es Quebec, que representa el 15% de su territorio; su superficie equivale al 75% del área de nuestro país. Esta provincia cuenta con una población de 7 millones de habitantes, 44% concentrados en Montreal. La Ciudad de Quebec es la capital de la provincia del mismo nombre y cuenta con 650 mil habitantes. En esta Provincia los idiomas oficiales son el inglés y el francés.

La economía de la provincia de Quebec se encuentra ampliamente diversificada basando su mayor fortaleza en sectores de alta tecnología como la industria aeroespacial, aeronáutica, biotecnología, productos farmacéuticos, telecomunicaciones y tecnología de la información.

El crecimiento de estos sectores se ha sustentado principalmente en el alto nivel de investigación y desarrollo que experimentan desde hace varios lustros, las áreas de telecomunicaciones, tecnología aeroespacial, biotecnología, hidroelectricidad y la metalurgia.

Quebec representa la cuarta parte de la producción manufacturera canadiense. Los productos de la industria manufacturera ocupan el segundo lugar en las exportaciones quebequenses, particularmente aquellos que pertenecen a los sectores: farmacéutico; textil y confección y eléctrico-electrónico.

Entre otras industrias importantes se incluyen: alimentos procesados, metales primarios y papel.

Quebec es la provincia canadiense que favorece en mayor medida los tratados de libre comercio pues sus exportaciones internacionales representan aproximadamente el 34% de su Producto Interno Bruto.

El TLCAN ha propiciado el desarrollo manufacturero y comercial de Quebec lo que se refleja en que Estados Unidos es el principal socio comercial de esta provincia al cual destina 86% de sus exportaciones.

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

una población aproximada de 3 millones de habitantes y cuenta con infraestructura moderna para el desarrollo de negocios, destacando su puerto fluvial y marítimo, terminal de mercancías a granel, aeropuertos internacionales de carga y pasajeros, estaciones y redes ferroviarias integradas y una red moderna de carreteras.

Su ubicación geográfica la posiciona en un punto estratégico para hacer negocios con los mercados más ricos de Norteamérica, teniendo acceso inmediato a más de 100 millones de consumidores de centros urbanos como: Nueva York, Boston, Detroit, Filadelfia, Toronto y Washington.

La Consejería Comercial de BANCOMEXT promueve ferias y eventos mexicanos entre los empresarios canadienses y destaca en la elaboración de agendas de trabajo tanto para empresarios mexicanos interesados en explorar el mercado canadiense, como para compradores canadienses que deseen visitar México.

Otros aspectos que son relevantes tomar en cuenta son los siguientes:

- Canadá del este. Compuesta principalmente por dos grandes centros de consumo y mercado al menudeo como son Ontario y Quebec.
- Canadá del oeste. Integrada fundamentalmente por Alberta y Columbia Británica, contando esta última con el puerto de Vancouver, el más importante de Canadá.
- Dentro de esta regionalización, es importante hacer una descripción de las principales ciudades canadienses que se encuentran ubicadas en dichas provincias:
 - Toronto. Es la ciudad más grande de Canadá, capital de la provincia de Ontario, está considerada como el centro financiero e industrial del este canadiense.
 - Montreal. La segunda ciudad más poblada de Canadá, con una fuerte influencia europea y donde el francés es un idioma común.
 - Vancouver. El puerto más importante de Canadá, con una gran población asiática principalmente de Hong Kong, siendo la puerta de entrada y salida de Canadá para toda Asia, además de servir y competir con otros puertos de la costa oeste de Estados Unidos.
 - Calgary. El centro financiero del oeste de Canadá y donde el sector energético juega un papel muy importante, llegando a ser conocido como el "Houston del norte".
- Asimismo, es importante destacar que la distribución del ingreso está más equilibrada lo cual se refleja en un ingreso promedio anual de

\$18,955 dólares americanos anuales, el 34.8% de la población cuenta con ingresos anuales de alrededor de 35 mil dólares y 19.8% superiores a 50 mil dólares anuales. Esto hace que exista una clase media importante con un ingreso disponible considerable.

Economía fuerte y competitiva a nivel internacional. Canadá es uno de los países con mejores condiciones económicas, hablando de Producto Interno Bruto y PIB per – cápita.

Los beneficios que se pueden aprovechar del TLCAN son, entre otros:

- Eliminación de aranceles
- Protección de la propiedad intelectual e inversiones
- Certificación de productos entre las partes (EE.UU, México y Canadá)

Por lo que hace al transporte y la logística, el puerto de Vancouver se ha posicionado dentro de los primeros lugares a nivel internacional, alcanzando así ser:

- El número 1 en manejo de carga y rendimiento efectivo de contenedores de Canadá.
- El número 1 en manejo de carga, comercio exterior y exportaciones en la zona oeste.
- El número 1 en exportaciones de América del Norte.
- El número 11 en productividad a nivel mundial
- El número 29 en manejo de carga a nivel mundial.

Existe una extensa red de transporte: la región oeste de Canadá cuenta una infraestructura que lo conecta con 4 vías férreas nacionales (2 transcontinentales) y 3 internacionales indirectamente.

El transporte de mercancías de productos perecederos entre México y Canadá está dominado por el transporte terrestre en camiones que cuentan con sistema de refrigeración. Este medio de transporte es el que más se acopla a las características de precio y rapidez que se requieren, para productos frescos.

Por otro lado, las relaciones comerciales con Canadá cuentan además con el beneficio de que dicho país tiene fuerte nexos con países y bloques comerciales de gran presencia en el mercado mundial.

Existen muchos importadores canadienses que se interesan por importar directamente desde México, sin tener que pasar por intermediarios norteamericanos.

Canadá por su estrecha relación con Europa, considera a México como un sitio estratégico para futuras co-inversiones e inversiones, ya que conocen mejor que los americanos, la ventaja competitiva que les representará el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUEM), para poder posicionarse más competitivamente en el viejo continente.

El oeste de Canadá es la puerta de entrada y salida de Norteamérica hacia los países asiáticos; alrededor del 43.2% de la población de esta zona es de este origen, lo que abre grandes posibilidades para que los productos mexicanos, a través de los comercializadores de esta región, se posicionen en Asia.

Canadá es un país más virgen, comercialmente hablando en su relación con México, lo que permite que los importadores estén abiertos a escuchar propuestas y probar nuevos proveedores interesados en surtir a este mercado.

El uso del internet ha jugado un cambio muy importante en los patrones de consumo de los canadienses, alrededor del 60% de la población cuenta con conexión y las compras y servicios a través de este servicio se han ido incrementando.

CAPÍTULO VI

VENTAJAS COMPARATIVAS DE MÉXICO

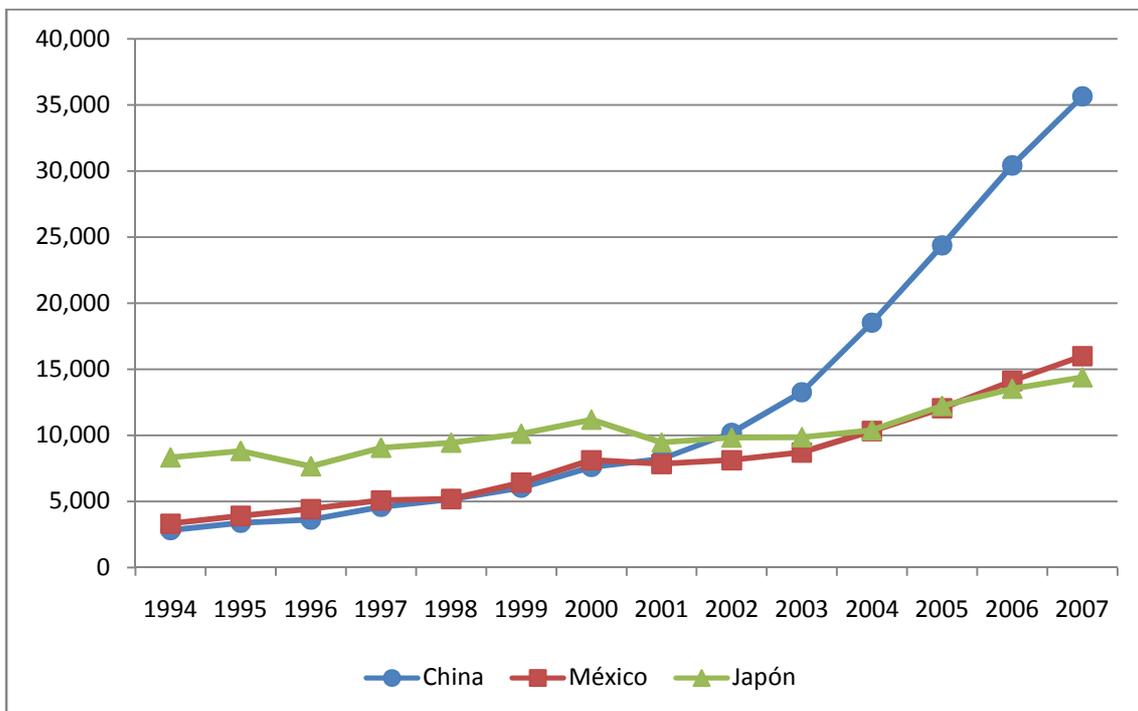
6.1 Antecedentes

El desempeño de las exportaciones mexicanas hacia Canadá sufrió cambios a partir del 2001, ya que a partir de ese año se vieron superadas por las exportaciones Chinas. Una hipótesis que pudiera explicar lo anterior es que la creciente competencia de países con dotaciones de factores similares a los de México podría estar desplazando las exportaciones de nuestro país, al provocar que éste pierda ventaja comparativa en algunos bienes manufacturados en los que anteriormente se había especializado.

Es así que el aumento importante en la presencia de otro país con abundante mano de obra con niveles de calificación relativamente bajos, como lo es China, ha influido en el desplazamiento de México en el flujo del comercio con Canadá como se puede apreciar en la siguiente gráfica, en donde se presenta la participación de las importaciones totales de Canadá provenientes de China, Japón y México.

Importaciones de Canadá provenientes de: China, Japón y México

Millones de dólares



Fuente: Elaboración propia con datos de *Statistics Canada*

De la gráfica anterior puede observarse que a raíz de la firma del TLCAN las exportaciones mexicanas se fueron incrementando y casi siempre a la par de los productos chinos. Sin embargo, a partir del 2001 y a raíz de la entrada de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC) a finales de ese año, se presentó un gran distanciamiento entre el volumen de las exportaciones mexicanas y chinas hacia Canadá.

Cabe destacar que el ingreso de China a la OMC tiene especial relevancia tanto por el tamaño de su fuerza laboral, como por el hecho de que probablemente ha permitido que el bloque asiático en su conjunto comience a ganar participación en el mercado mundial. Dicho bloque se ha visto beneficiado al poder utilizar la abundante mano de obra china en sus procesos productivos.

Otro aspecto relevante asociado a la evolución de las exportaciones mexicanas se puede apreciar en la tabla que se muestra a continuación, en la cual se presentan las exportaciones de manufacturas mexicanas y chinas de las ocho principales categorías. Como se desprende de la información presentada, las exportaciones mexicanas han mostrado una tendencia decreciente a partir del 2002, asimismo, es importante mencionar que en las categorías en las que México disminuyó más su volumen, corresponden a los productos en los que China ha tendido a mostrar un desempeño más favorable. Lo cual sustenta la hipótesis de que el desplazamiento es debido a la competencia de países con dotaciones de factores de similares a los de nuestro país.

Importaciones de Canadá de manufacturas mexicanas y chinas (Millones de dólares)1994-2007

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Equipo de audio y video														
México	115,694	146,721	157,291	255,432	363,685	468,092	650,798	510,070	531,574	522,803	814,855	974,073	1,417,247	2,033,523
China	135,821	172,633	161,514	214,514	251,377	267,102	405,645	440,845	586,964	773,394	1,153,456	1,686,044	2,154,575	1,870,414
Computadoras y equipo periférico														
México	170,942	229,079	311,342	354,501	376,882	556,310	730,275	829,805	762,657	714,549	739,015	751,927	825,208	638,420
China	51,088	92,572	164,980	186,944	203,520	298,964	393,986	596,042	803,871	1,406,335	2,360,439	3,252,960	4,118,451	4,747,314
Instrumentos de navegación, medición, médicos y de control														
México	18,250	28,157	36,394	63,204	86,737	111,651	116,053	131,037	184,200	225,492	346,565	375,585	384,405	454,175
China	27,705	35,422	43,747	62,409	69,853	81,617	93,029	103,782	124,390	169,755	221,001	276,202	292,879	408,781
Equipos de radio y televisión y de comunicación inalámbrica														
México	9,410	14,385	36,978	30,136	34,730	77,388	180,261	187,880	189,376	205,311	260,953	342,442	462,714	378,315
China	23,973	11,804	16,024	14,314	19,178	39,565	34,962	82,902	157,919	262,540	373,245	519,582	893,508	860,012
Aparatos telefónicos														
México	21,238	36,761	67,940	96,347	96,890	117,134	185,079	128,256	184,081	146,208	144,075	141,027	203,981	375,728
China	32,616	48,539	46,285	52,677	65,451	103,509	158,071	130,798	192,796	195,399	209,705	282,021	412,884	599,982
Semiconductores y otros componentes electrónicos														
México	81,940	102,351	90,873	63,612	49,796	116,801	178,155	140,325	122,416	158,758	403,159	436,225	356,483	345,033
China	14,474	18,492	27,147	57,793	83,614	138,535	252,151	76,854	92,709	126,991	292,840	543,349	617,343	891,772
Equipos de ventilación, calefacción, aire acondicionado y refrigeración comercial														
México	79,185	62,332	90,837	60,703	80,555	75,012	112,575	124,897	99,246	81,492	126,572	179,361	231,405	276,377
China	14,378	13,378	14,365	18,480	19,020	26,295	36,930	45,925	82,378	138,012	193,548	241,154	321,097	392,404
Cortes de telas y ropa para caballeros y niños														
México	6,089	5,901	15,322	21,660	29,144	35,393	54,072	75,346	85,310	116,791	145,720	166,757	167,102	145,816
China	123,066	140,858	136,894	189,649	213,856	233,591	257,372	255,971	265,363	277,766	331,338	528,585	649,866	795,832

En virtud de lo anterior, es que se analizarán cuáles son los determinantes de las ventajas comparativas de México y cómo han influido en el desempeño reciente del comercio exterior.

Como una primera etapa se caracterizará el patrón de las ventajas comparativas de México, asimismo se identificará a los principales competidores de México dentro del flujo comercial con Canadá.

La mayor presencia en el mercado de países con dotaciones de factores similares a los de México parece estar provocando que este país pierda ventaja comparativa en algunos productos en los que anteriormente se había especializado, lo cual tiene consecuencias importantes en el potencial exportador del país.

6.2 Patrón de ventajas comparativas de México

Para identificar los patrones de ventaja comparativa se calcularon índices de ventaja comparativa revelada (*VCR*)⁶⁶ para cada categoría de producto $i = 1...n$ y cada país. Para el caso de México, el índice *VCR* en el producto *i* se calculó de acuerdo a la fórmula siguiente:

$$VCR_i^{México} = \left(\frac{X_i^{México} / \sum_{i=1}^n X_i^{México}}{X_i^{Canadá} / \sum_{i=1}^n X_i^{Canadá}} \right)$$

⁶⁶ Bela Balassa acuñó el término "Ventaja Comparativa Revelada" con el fin de indicar que, las ventajas comparativas entre naciones pueden ser reveladas por el flujo del comercio de mercancías, por cuanto el intercambio real de bienes refleja costos relativos y también diferencias que existen entre los países, por factores no necesariamente de mercado.

El índice propuesto por Balassa es el siguiente: $IVCR = \frac{x_a^i / x_a^t}{x_w^i / x_w^t}$

donde

X: representa las exportaciones

i: un producto identificado por su código arancelario

a: el país sujeto de análisis

t: el total de productos exportados por dicho país

w: un conjunto de países, siendo generalmente utilizado el mundo por lo tanto:

X_a^i : las exportaciones de un producto (i) por parte del país (a)

X_w^i : las exportaciones de un producto (i) por parte del mundo (w)

X_a^t : las exportaciones totales(t) por parte del país (a)

X_w^t : las exportaciones totales (t) por parte del mundo (w)

donde:

$VCR_i^{México}$ = ventaja comparativa revelada de México en el bien i .

$X_i^{México}$ = valor de las exportaciones de México del bien i .

$X_i^{Canadá}$ = valor de las exportaciones mundiales del bien i .

Considerando los índices anteriores, se concluye que México tiene ventaja comparativa revelada en el bien i si $VCR_i^{México} > 1$; es decir, si la participación de dicho producto dentro de las exportaciones de México es mayor a la participación que ese mismo producto tiene dentro de los flujos de exportación a Canadá.

Al tener calculados los índices, los productos se jerarquizan en orden descendente en función del valor de $VCR_i^{México}$ que toman. Esta jerarquización define el patrón de ventajas comparativas del país.⁶⁷ Posteriormente, se realiza el mismo ejercicio para identificar el patrón de ventajas comparativas del resto de los países considerados en el análisis. Con los datos anteriores, se utiliza el índice de correlación de Spearman, el cual permite analizar el grado de asociación entre dos series, para determinar cuáles son los países cuya jerarquización de productos en términos de VCR tienen un patrón similar al de México.⁶⁸ Es decir, que se identifican a aquellos países que tienen una mayor similitud con México en términos de sus patrones de ventaja comparativa.

Los datos utilizados para el análisis fueron obtenidos de *Statistics Canada* para el período 1994-2007. Se elaboraron índices de VCR con base en

⁶⁷ Al identificar las ventajas comparativas a través de este método se tienen ciertas limitaciones. Los índices de VCR se determina a partir de la composición de las exportaciones por cada país, y no en una medición basada en datos de productividad o dotación relativa de factores. La estimación puede verse afectada por la presencia de distorsiones en el comercio, por ejemplo: un país que subsidia las exportaciones de un bien podría parecer tener una ventaja comparativa que, en realidad, pudiese no tener.

⁶⁸ El coeficiente de correlación de Spearman corresponde al coeficiente de correlación lineal de Pearson generalmente utilizado, pero calculado sobre los rangos asignados a las observaciones. Para el cálculo, dentro del contexto del presente trabajo, supóngase que se tienen dos países. Para cada uno de ellos se ordenan de mayor a menor las n categorías manufactureras, en función del valor que toma el índice de VCR para cada categoría. Posteriormente, a cada una de las n categorías manufactureras, y para cada país por separado, se asigna un número ("rango") que va de 1 a n , en función de la posición que tiene dicha categoría dentro del ordenamiento antes realizado. Luego se calcula, para cada categoría manufacturera, el valor d , que corresponde a la diferencia entre los dos países de los rangos correspondientes a la categoría manufacturera i . Una vez contando con lo anterior, y suponiendo que no hay empates al asignar los rangos, el coeficiente de Spearman puede ser

$$\text{calculado como } \rho = 1 - 6 \left(\frac{\sum d_i^2}{n(n^2 - 1)} \right).$$

la clasificación de fracciones arancelarias a dos dígitos para simplificar el análisis.

El siguiente cuadro resume los cálculos de VCR para México. Los resultados se presentan en orden descendente en términos de la VCR calculada para cada una de las categorías que tuvieron los índices más altos. En el cuadro se presenta también el cálculo para los períodos de 1994-2001 y 2002-2007 por separado; así como el cambio en el índice de VCR entre estos dos períodos. Lo anterior con la finalidad de identificar los cambios que pudiesen haberse presentado a raíz de la entrada de China a la OMC. Asimismo, se incluye como referencia la participación de cada categoría dentro de las exportaciones de México a Canadá en el 2007.

Ventaja Comparativa Revelada de México Fracciones arancelarias a 2 dígitos de las principales categorías

Categoría	1994-2007	1994-2001	2002-2007	Cambio	% de participación 2007
07 - Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	3.21	2.96	3.54	0.58	2.28%
94 - Muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras, luminosos y artículos similares; construcciones prefabricadas	2.97	3.03	2.89	-0.14	4.37%
51 - Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin	2.58	1.83	3.57	1.75	0.13%
14 -Materias trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otra parte	2.54	3.39	1.40	-1.99	0.00%
85 -Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos	2.39	2.02	2.87	0.85	32.92%
24 - Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	2.19	0.07	5.01	4.94	1.63%
08 - Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	1.68	1.77	1.56	-0.21	1.36%
87 -Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios	1.53	1.67	1.34	-0.34	22.82%
57 - Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil	1.52	2.00	0.88	-1.12	0.18%
69 - Productos cerámicos	1.43	1.53	1.31	-0.22	0.29%
36 -Pólvora y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos (cerillas); aleaciones pirofóricas; materias inflamables	1.36	1.31	1.42	0.12	0.09%
22 - Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	1.29	1.32	1.25	-0.07	1.00%
62 - Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	1.22	0.95	1.59	0.64	1.11%
79 - Cinc y sus manufacturas	1.21	1.60	0.70	-0.90	0.01%
83 - Manufacturas diversas de metal común	1.19	0.91	1.55	0.64	0.87%
96 - Manufacturas diversas	1.14	1.07	1.24	0.17	0.21%
09 - Café, té, yerba mate y especias	1.09	1.60	0.40	-1.20	0.11%
91 - Aparatos de relojería y sus partes	1.03	0.71	1.45	0.74	0.14%
61 -Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	0.95	0.89	1.03	0.14	0.66%
70 - Vidrio y sus manufacturas	0.94	1.09	0.74	-0.35	0.31%
84 - Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos	0.88	0.86	0.90	0.04	13.32%
25 - Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos	0.81	0.90	0.68	-0.23	0.11%

Nota: Sólo se incluyeron las fracciones arancelarias con los índices de VCR más elevados, el resto de las fracciones arancelarias se refieren en el anexo A.

Fuente: Elaboración propia con datos de *Statistics Canada*

Como puede apreciarse, México presenta un índice de *VCR* mayor a uno en 18 categorías. Estas categorías en su conjunto representan el 69.51% de las exportaciones de México a Canadá en el 2007, y corresponden en orden descendente a:

- 1) Muebles; mobiliario médico-quirúrgico;
- 2) Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin;
- 3) Materias trenzables y demás productos de origen vegetal;
- 4) Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos;
- 5) Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados;
- 6) Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorio;
- 7) Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil;
- 8) Productos cerámicos;
- 9) Pólvora y explosivos;
- 10) Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre;
- 11) Prendas y complementos (accesorios);
- 12) Cinc y sus manufacturas;
- 13) Manufacturas diversas de metal común;
- 14) Manufacturas diversas;
- 15) Café, té, yerba mate y especias;
- 16) Aparatos de relojería y sus partes;

6.3 Competidores comerciales

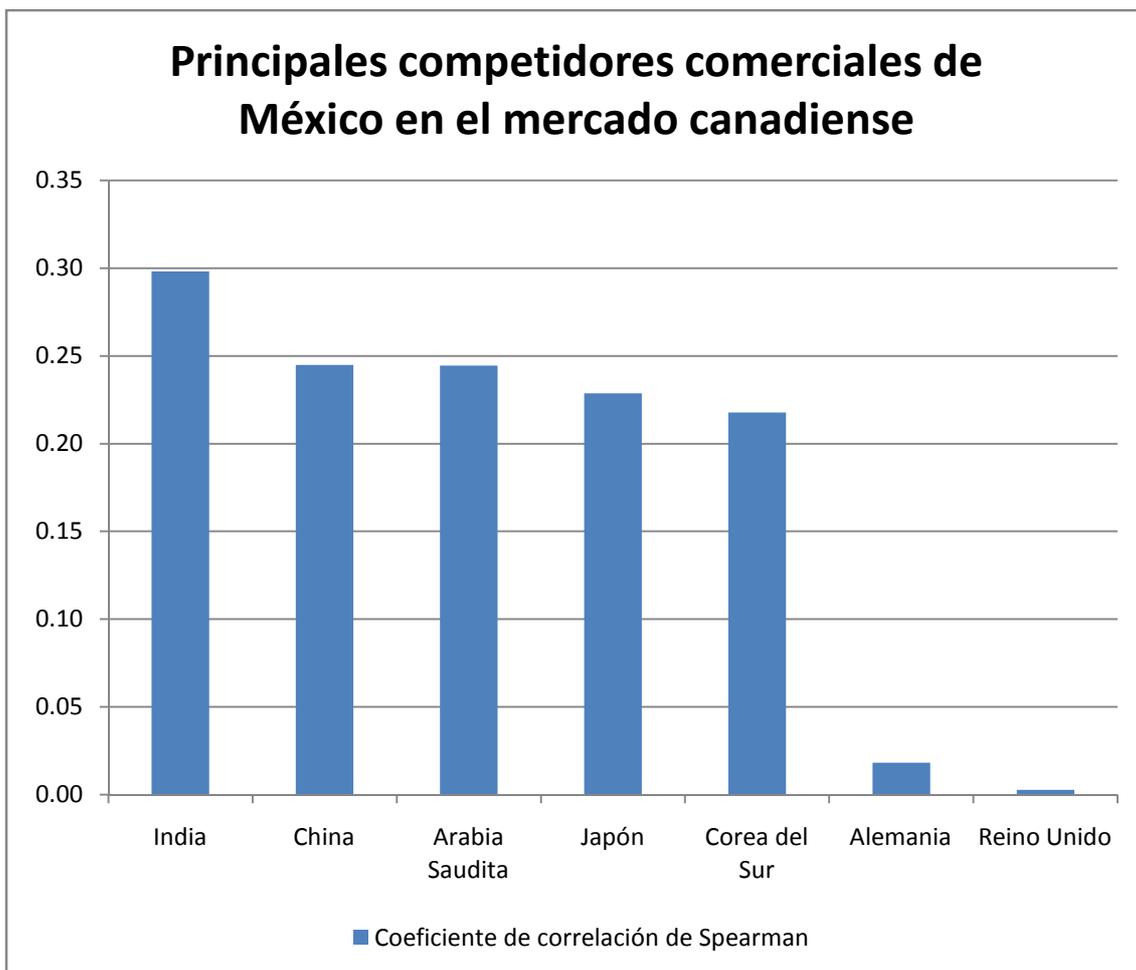
Una vez caracterizado el patrón de ventajas comparativas de México, se procede a identificar los principales competidores comerciales de nuestro país en las exportaciones a Canadá, definidos como aquellos países que presentan patrones de ventajas comparativas más similares a los de México.

Para llevar a cabo lo anterior se realizaron los siguientes pasos:

- a) En primer lugar se utilizan los datos de *Statistics Canada* para calcular los índices de *VCR* para el conjunto de los diez principales

países que exportan a Canadá⁶⁹. Los datos se basan en las cifras del comercio internacional del período 1994-2007.

- b) Con los datos obtenidos de las VCR se calcula el coeficiente de correlación de Spearman entre la ventaja comparativa de México y la de cada uno de los demás países. Los países se jerarquizan en orden descendente en términos de dicho coeficiente de correlación, manteniéndose únicamente aquellos que presentan una correlación estadística significativa por lo menos a un 10%. La canasta de los competidores más importantes de México queda de esta manera determinada.



Fuente: Elaboración propia con datos de *Statistics Canada*.

⁶⁹ Estados Unidos, China, Japón, Alemania, Noruega, Reino Unido, Francia, India, Corea del Sur y Arabia Saudita.

De acuerdo con los resultados obtenidos los principales competidores comerciales de México en el mercado canadiense son en orden descendente:

- a) India
- b) China
- c) Arabia Saudita
- d) Japón
- e) Corea del Sur

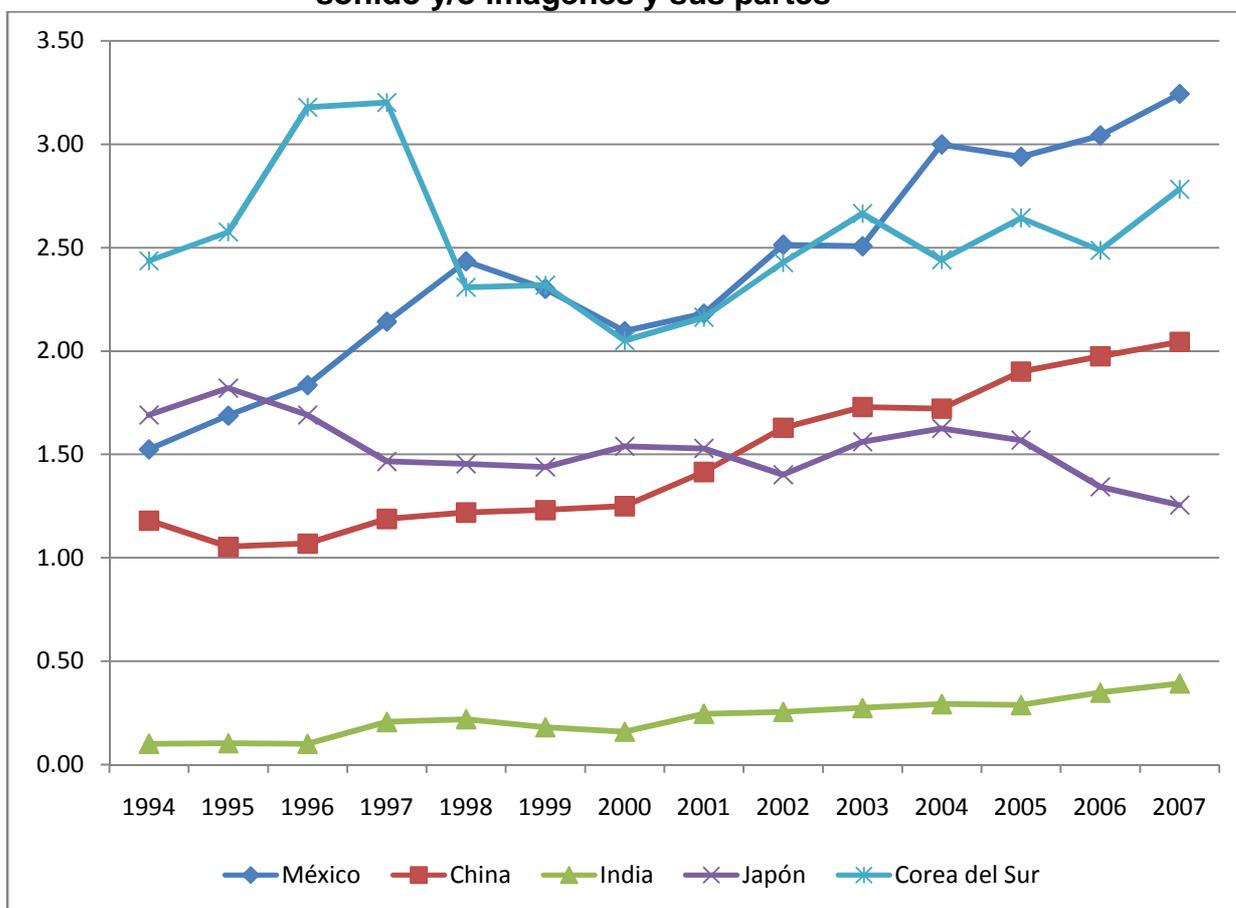
6.4 Evolución de las ventajas comparativas de México

A continuación se compara la evolución de los índices de ventaja comparativa de México y de sus principales competidores comerciales durante el período de 1994-2007, para las principales categorías de productos que exporta México a Canadá. En particular se destacan los grupos de productos que, en su conjunto, abarcan casi el 78% de las exportaciones de México. En este análisis no se incluye a Arabia Saudita, ya que a pesar de tener un índice de *VCR* con una significancia mayor del 10% con relación a México, no tiene índices de *VCR* mayores a uno para los productos analizados.

Las categorías de productos que se analizan son los siguientes:

- a) Máquinas, aparatos y material eléctrico, aparatos de reproducción de sonido y/o imágenes y sus partes (32.92% de las exportaciones mexicanas a Canadá en el 2007).
- b) Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios (22.81%).
- c) Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos (13.32%).
- d) Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación (4.46%).
- e) Muebles; mobiliario médico-quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado (4.37%).

Índice de VCR
**Máquinas, aparatos y material eléctrico, aparatos de reproducción de
sonido y/o imágenes y sus partes**

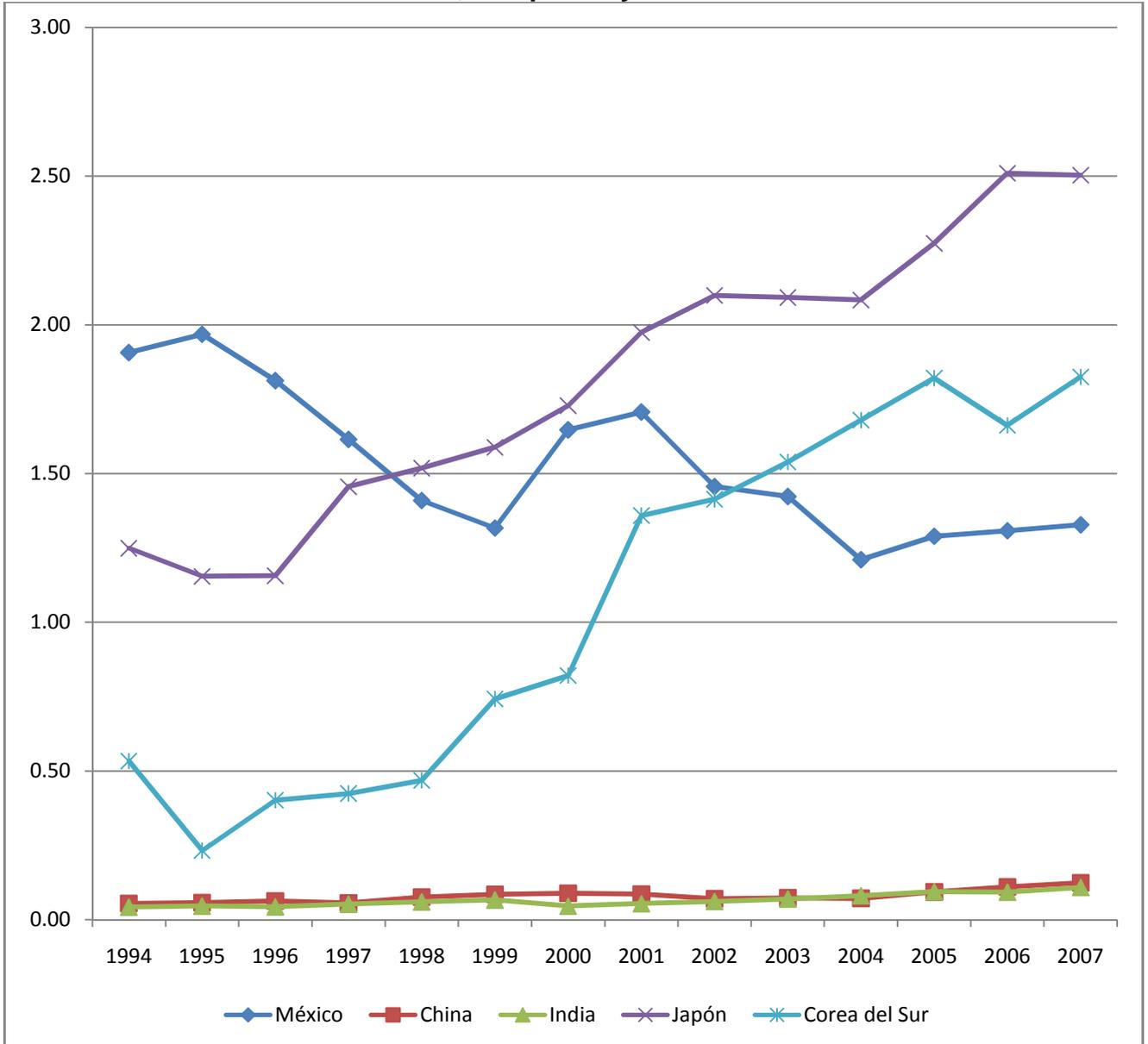


Fuente: Elaboración propia con datos de *Statistics Canada*.

Como se puede apreciar en la gráfica anterior, la evolución de la ventaja comparativa de México en estos productos es favorable, ya que, a pesar de que el índice de la ventaja comparativa de China ha ido incrementándose, no ha logrado superar al índice de México el cual muestra una tendencia constante a la alza en los últimos años, en los cuales incluso llegó a superar a Corea de Sur a partir de 2003.

Por el contrario, en el rubro de vehículos automotores y sus partes México se vio superado por Japón a partir de 1998 y por Corea del Sur a partir del año 2002. Asimismo, la tendencia a la alza tanto de Japón como de Corea del Sur coincide con la tendencia a la baja de nuestro país desde el año de 1995.

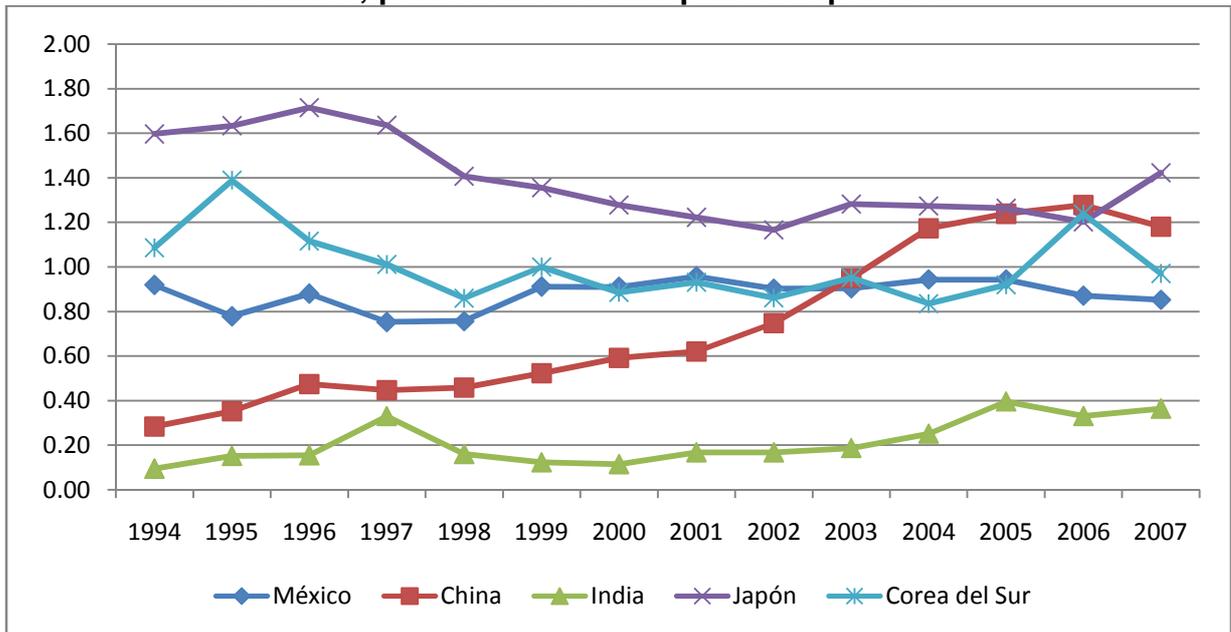
Índice de VCR
Vehículos autom3viles, tractores, veloc3pedos y dem3s veh3culos terrestres; sus partes y accesorios



Fuente: Elaboraci3n propia con datos de *Statistics Canada*.

La misma situaci3n se presenta en la categor3a siguiente, en la cual se puede apreciar claramente que en el a3o 2003, el 3ndice de M3xico se vio superado por el de China y posteriormente en el a3o 2005 por el de Corea del Sur. Asimismo, el 3ndice de M3xico ha disminuido a partir del a3o 2003 a la par del hecho de que se ha visto superado por sus dos competidores comerciales.

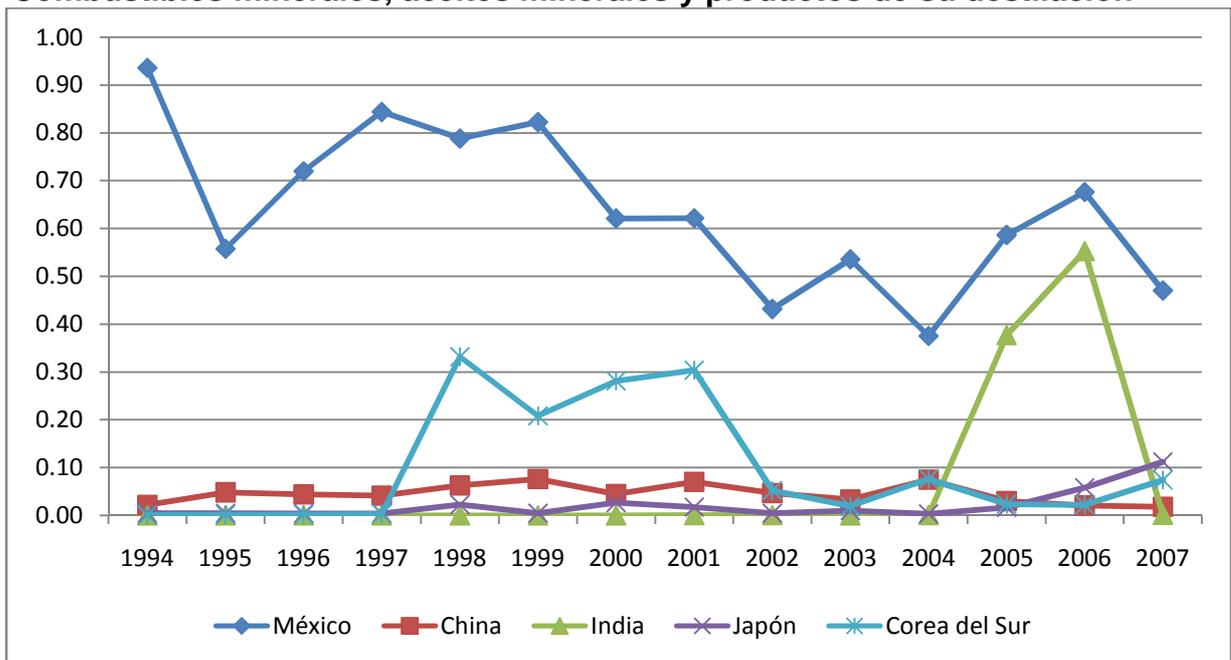
Índice de VCR
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos.



Fuente: Elaboración propia con datos de *Statistics Canada*.

En la siguiente categoría correspondiente a combustibles México, por ser un país productor de petróleo, no se ha visto superado por sus competidores comerciales; sin embargo en los últimos diez años ha presentado un decremento en el índice de VCR.

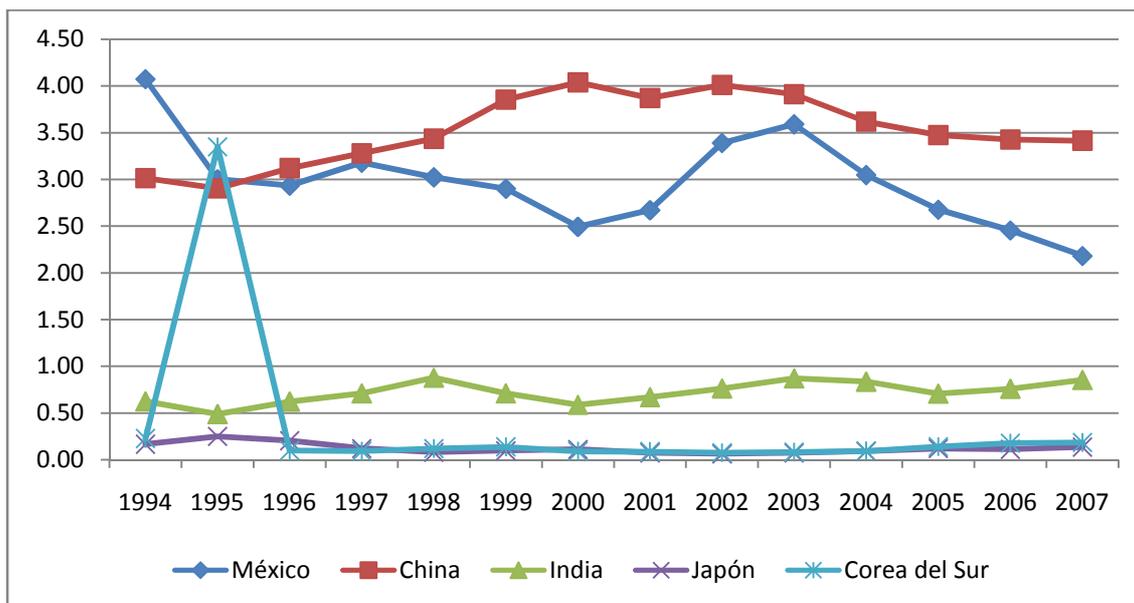
Índice de VCR
Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación



Fuente: Elaboración propia con datos de *Statistics Canada*.

Por lo que hace a la categoría de muebles se puede observar que el índice de México se vio superado desde el año de 1995 por China. Y a pesar de haber tenido una tendencia hacia la alza en el 2001 y el 2002, comenzó nuevamente a descender a partir del año 2003. Es interesante observar que desde el 2003 los índices de ambos países han disminuido.

Índice de VCR
Muebles; mobiliario médico-quirúrgico; artículos de cama y similares;
aparatos de alumbrado



Fuente: Elaboración propia con datos de *Statistics Canada*.

Como conclusión de esta sección puede enfatizarse que, de acuerdo a los resultados, casi la mitad de las exportaciones mexicanas corresponden a categorías de productos en los que potencialmente México se ha visto desplazado del mercado canadiense por sus competidores comerciales. Por otro lado, cerca de un 20% adicional podría verse aún más afectado por una fuerte competencia, en caso de que China empezara a producir masivamente automóviles con estándares internacionales de calidad.

6.5 Ventaja comparativa y desempeño exportador

En esta sección se analiza la posible relación entre las ventajas comparativas reveladas de México y sus competidores comerciales, con el desempeño exportador de estos países en el mercado canadiense. Como anteriormente se consideró, el período de análisis será de 1994 al 2007. Los resultados se presentan en diagramas de dispersión, en los cuales se añade el coeficiente de correlación de Spearman.

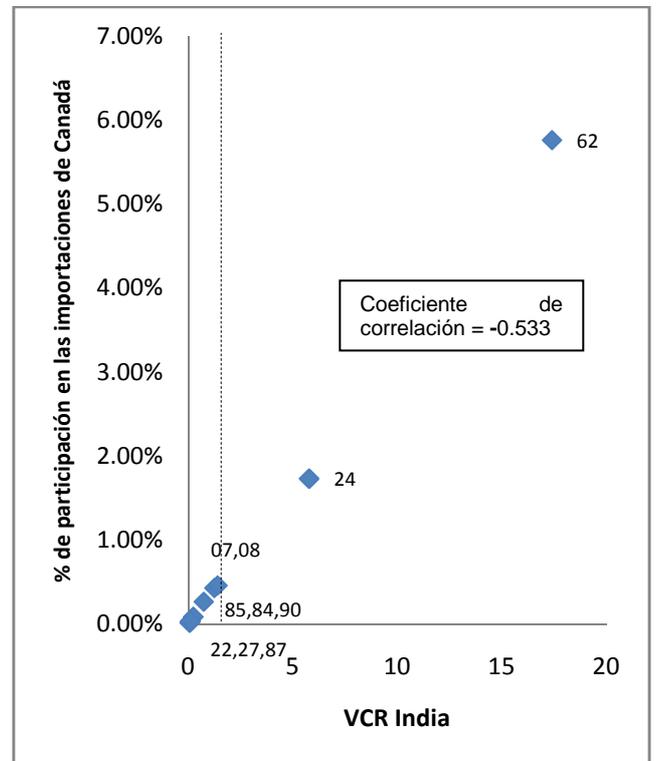
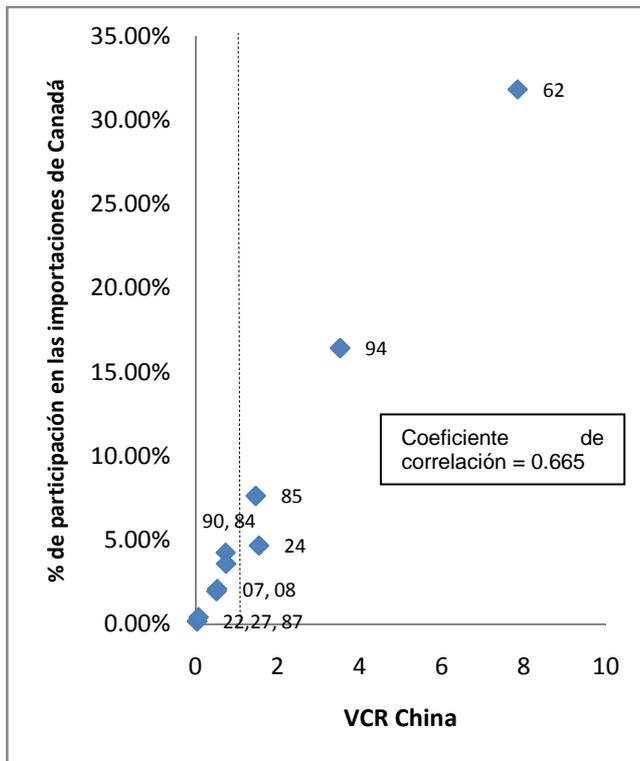
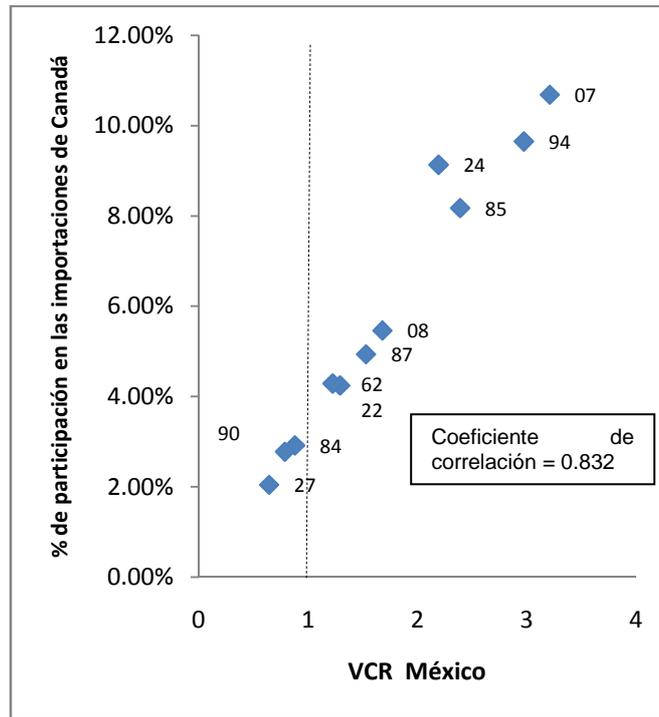
Para llevar a cabo lo anterior, se estudia la correlación entre las ventajas comparativas de los países con el tamaño relativo de cada mercado (en términos de la participación de cada categoría de producto dentro de las importaciones totales de Canadá). En las siguientes gráficas se presenta el grado de asociación entre las ventajas comparativas de México, China, India, Japón y Corea del Sur, con el tamaño del mercado de cada categoría de producto para el período 1994-2007.

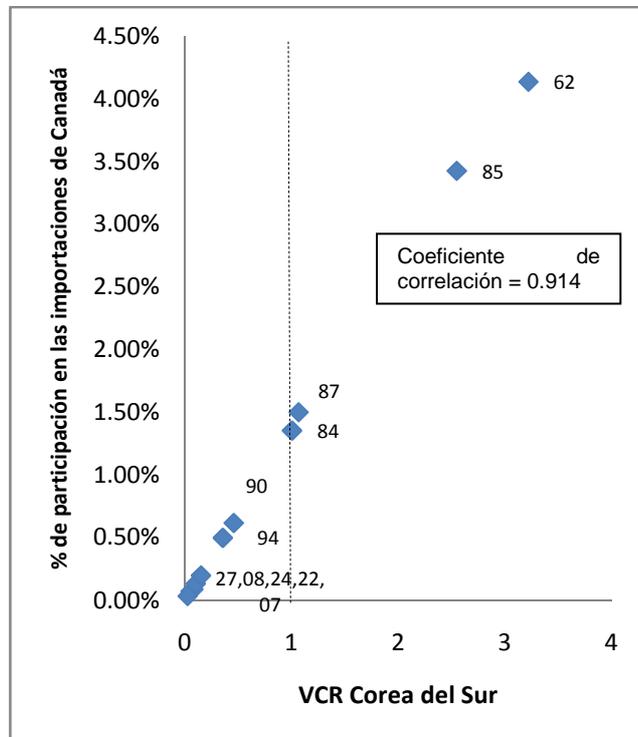
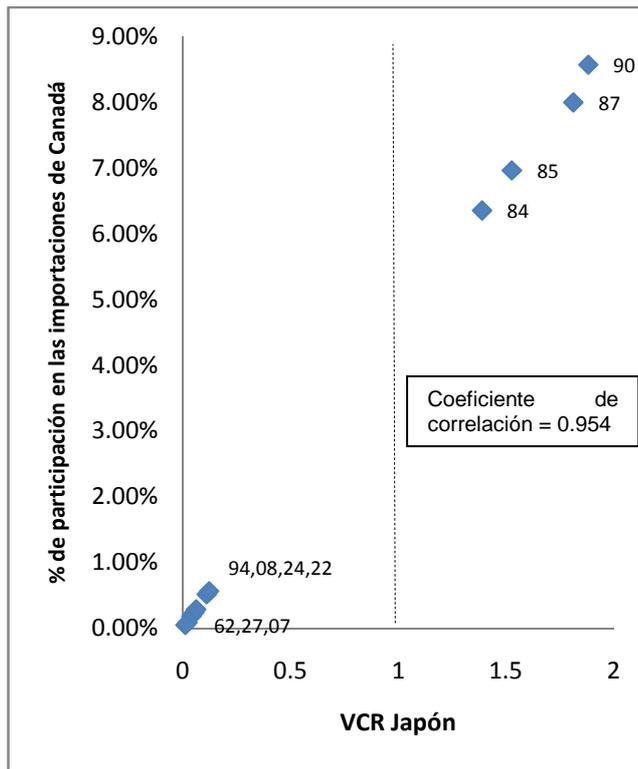
Las categorías que se incluyen en este análisis son las mismas de la sección anterior y se incluyen otras más, de tal forma que en conjunto representan casi el 90 % de las exportaciones de México a Canadá, las categorías que se adicionan son las siguientes:

- a) Instrumentos y aparatos de óptica (3.55% de las exportaciones mexicanas a Canadá).
- b) Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios (2.28%).
- c) Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados (1.63%).
- d) Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías (1.36%).
- e) Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto (1.11%).
- f) Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre (1.00%).

Como puede observarse, existe una correlación positiva y estadísticamente significativa entre el tamaño del mercado de cada categoría de producto y la ventaja comparativa exhibida por los países analizados a excepción de la India. Esta asociación parece ser más fuerte en el caso de Japón (0.954), Corea del Sur (0.914) y México (0.832), como se desprende de los índices de correlación de cada uno de estos países. Lo cual resulta positivo para nuestro país ya que los productos en los cuales tiene una mayor participación de mercado, también son los que tienen una mayor ventaja comparativa; sin embargo, México tiene dos competidores comerciales que también tienen una fuerte correlación entre sus ventajas comparativas y su participación en el mercado canadiense.

VCR y Participación de cada categoría en las importaciones de Canadá (1994-2007)





CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En el contexto internacional, México es uno de los países que ha suscrito el mayor número de acuerdos y tratados de carácter comercial y de inversión; sin embargo, esto no se ha visto reflejado plenamente en el desarrollo del país, por el hecho de que sólo las empresas ligadas a los procesos productivos de exportación se han visto beneficiadas, sin que exista una cadena que distribuya los beneficios a otros sectores de la economía.

Si bien es cierto que el formar parte de diversos tratados comerciales es una ventaja indudable de la que dispone México frente a otras naciones, también lo es que no dispone de suficiente avance tecnológico y la competitividad ha disminuido de acuerdo a los resultados obtenidos en el presente trabajo.

Como consecuencia de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, México logró incrementar significativamente el volumen de sus exportaciones; sin embargo, no ha logrado aprovechar todas las ventajas que ofrece este tratado. De tal forma que China logró desplazar a México como el segundo principal exportador de Canadá y ha mantenido esa posición desde el 2002 e incluso ha aumentado la distancia entre el volumen de sus exportaciones y las mexicanas hacia Canadá.

El fenómeno anterior coincide con la fecha de ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio, fecha a partir de la cual el volumen de las exportaciones de China a Canadá se incrementó de manera importante.

En el presente trabajo se utilizaron datos del comercio bilateral México-Canadá para identificar el patrón de ventajas comparativas de México en el período de 1994 a 2007. De la misma forma, se llevó a cabo un análisis similar para los diez principales socios comerciales de Canadá, lo cual permitió definir una canasta de los principales competidores de México en el mercado canadiense. Finalmente se analizó la correlación entre el patrón de ventajas comparativas de México y el tamaño del mercado canadiense.

La evidencia sugiere que la mayor presencia en los mercados de países con dotaciones de factores similares a las de México, sobre todo a partir de finales del 2001, está provocando que nuestro país pierda ventaja comparativa en algunos productos en los que se había especializado anteriormente. Esto, ha influido en el crecimiento de las exportaciones manufactureras de nuestro país. En particular se estima que cerca de la mitad de las exportaciones mexicanas a Canadá corresponden a categorías de productos en los que México potencialmente se ve desplazado por sus competidores comerciales. Si bien, diversos países asiáticos sobresalen como competidores comerciales relevantes de México, China posiblemente representa la amenaza más grave, por sus repercusiones potenciales sobre la capacidad exportadora de México.

Como se demuestra en este trabajo, la ventaja comparativa es un factor determinante y relevante de los patrones de comercio. Asimismo, las dotaciones de factores también son un factor determinante, como es el caso de

los países asiáticos que se han concentrado, más que México, en producir bienes que son más intensivos en capital humano y que por tanto, son propicios para obtener mayores ventajas comparativas en el comercio internacional.

En virtud de lo anterior es que resulta indispensable impulsar estrategias económicas que permitan al aparato productivo nacional integrarse de una manera más adecuada al comercio exterior, adaptándose a sus exigencias y a sus necesidades y enfocándose a los productos en los que México tiene ventajas comparativas con relación a otros países, como son las manufacturas de máquinas, aparatos y material eléctrico; vehículos automotores y sus partes; combustibles minerales; mobiliario; hortalizas; tabaco; frutas; prendas de vestir y bebidas. De tal forma que se logre disminuir la dependencia que nuestro país tiene respecto de las exportaciones petroleras.

Asimismo, es conveniente mejorar la productividad de nuestro país para recuperar el mercado que se ha venido perdiendo por la entrada de nuevos competidores comerciales, toda vez que los consumidores canadienses buscan productos mejorados y de alta calidad debido a sus altos ingresos.

Por otro lado, es importante resolver los diversos problemas a los que se enfrentan las empresas nacionales y que evitan que incursionen en el comercio exterior tales como la falta de financiamiento expedito y de tipo preferencial para canalizarse a procesos productivos de exportación; capacitación específica a empresarios interesados en expandir sus mercados; desregular los cuellos de botella para los diferentes trámites que tiene que llevar a cabo para poder exportar.

Se deben hacer estudios precisos de ramas y sectores económicos para valorar que productos tienen la perspectiva de incorporarse a las corrientes internacionales de mercancías y así organizar una oferta exportable sólida, principalmente de productos con mayor valor agregado.

Además se requiere de estrategias eficaces, como lo es la política fiscal que promueva nuevas inversiones para incorporar la planta productiva nacional a la competencia internacional, la cual se encuentra enfocada al mercado nacional. Es así, que la política industrial juega un papel muy importante en la participación dentro del contexto internacional.

La política de apertura que ha seguido México en los últimos años, primero con la adhesión al GATT y posteriormente a la OMC y la estrategia para liberar de aranceles su comercio con la firma de diversos tratados de comercio e inversión con más de 40 países, debe ser acompañada de una política agresiva que fomente la industria nacional de manera adecuada.

Parte de los retos para impulsar las relaciones económicas bilaterales con Canadá, es promover las exportaciones de productos manufacturados de México que tienen ventajas comparativas elevadas, lo cual se puede concretar a través de ferias y exposiciones en Canadá y nuestro país, así como difundir los productos en las consejerías comerciales, entre otras estrategias.

Aunado a lo anterior, es preciso avanzar en la construcción de la infraestructura portuaria, ferroviaria y carretera para abatir costos de transporte, además de promover que las exportaciones a Canadá se realicen directamente con empresas nacionales comercializadoras para evitar los intermediarios de Estados Unidos y otros países.

BIBLIOGRAFÍA

1. "Acuerdos Comerciales Internacionales". Varios autores. Facultad de Economía UNAM. Número 325, abril 2004.
2. Arnaud, Vicente. MERCOSUR, Unión Europea, NAFTA y los procesos de integración regional. Argentina: Abeledo-Perrot. 1996.
3. Balassa, Bela, Teoría de la Integración Económica. Uteha. 1980.
4. Barkin David, "Un Desarrollo Distorsionado. La Integración de México a la Economía Mundial", edit. Siglo XXI, México, 1991.
5. Chacholiades Miltiades, Economía Internacional, segunda edición, Mc Graw Hill, 1999.
6. Calva José Luis. "La Economía Mexicana en Perspectiva". Economía UNAM. Enero-abril 2004.
7. Cordera Campos Rolando. Después del Neoliberalismo: el Estado frente a la democracia y la cuestión social. Desafíos de la Globalización. Economía UNAM. Enero-abril 2004.
8. De la Madrid H., Miguel. La Globalización y las opciones nacionales. MEMORIA 2000. FCE. Presentación.
9. De la Torre, Augusto, Schmukler, Sergio, Emerging capital markets and globalization: the Latin American experience, Palo Alto, California : Stanford University ; Washington, D.C. : Banco Mundial, 2007.
10. Fernández Pérez Manuel, Pérez Motta Eduardo y Sánchez Ugarte Fernando, "La Política Industrial ante la apertura comercial", SECOFI, NAFIN y F.C.E., México, 1994.
11. Fuentealba, Adolfo Barrera, Las limitaciones del funcionalismo en su aplicación a los procesos de integración: El caso de MERCOSUR, Chile, 2003.
12. Ghymers, Christian. La problemática de la coordinación de políticas económicas. Santiago de Chile: serie Macroeconomía del desarrollo, N°

- 10, LC/L.1674-P, CEPAL, diciembre. Publicación de las Naciones Unidas 2001.
13. Giafranco Pasquino, (Comp.). Manual de Ciencia Política. Madrid: Alianza, 1988.
14. Guillén, Arturo R. Revistando la Teoría del Desarrollo Bajo la Globalización. Economía UNAM. Enero-abril 2004.
15. Gutiérrez-Haces, Teresa, "La Política Económica Internacional de Canadá en América Latina", Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1999.
16. Rochlin. James, "Discovering the Americas", UBC, Canadá, 1997.
17. Sheck, Conrad et. al. "Canada in the Americas New –Opportunities and Challenges", DFAIT, 1994.
18. Cooper. Andrew, "In Search of Niches: Saying "Yes" and saying "No" in Canada's International Relations", en *Canadian Foreign Policy*, vol 3, 1995.
19. Cooper. Andrew, *Canadian Foreign Policy*, Canadá, Prentice Hall, 1997, pp.118-126. y Nossal Kim Richard, *The Politics and Canadian Foreign Policy*, Canadá, Prentice Hall, 1997.
20. Holzmann, Guillermo en "Dilemas actuales de la integración: un enfoque desde la ciencia política, Revista Política y Estrategia. 1995, Argentina.
21. Krugaman Paul, L. Suárez Eduardo, "Una Política Comercial Estratégica para la Nueva Economía Internacional", edit. F.C.E., México, 1991.
22. López Villafañe. Víctor. Asia en Transición. Auge, crisis y desafíos: México: Siglo XXI Editores. 1999.
23. Malpica de la Madrid, Luis. ¿Qué es el GATT?. México: Grijalbo, 1988.
24. Mariño Jorge. La Supranacionalidad en los procesos de integración regional. España. España: Mave Editor, 1999.
25. Martínez Peinado, Javier. Economía Mundial. México: Mc Graw Hill, 1995.
26. Mortimore, M. Globalisation, free trade zones and internacional economic insertion: Development challenges for Latin America and the

- Caribbean (SP/CL/XXVIII.O/Di N° 12-02, XXVIII Regular Meeting of the Latin America Council, Caracas Venezuela, 7 to 9 April 2003.
27. Morris Suzuki, Tessa. Cultura, Etnicidad y Globalización. La Experiencia Japonesa. Siglo XXI, editores, S.A. de C.V. octubre de 1998.
28. Ortiz Wadgymar, Arturo. "Introducción al Comercio Exterior de México: Proteccionismo o Libre Cambio", 2ª edición, Instituto de Investigaciones Económicas UNAM, México, 1992.
29. Romero, Alberto. "Entorno Internacional". TENDENCIAS. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Colombia: Universidad de Nariño, Mayo de 2000. Vol. I No. 1
30. Rugían, Alan M, Hodgetts, Richard M., "Negocios Internacionales". Mc. Graw Hill. México, 1997.
31. Tamames, Ramón y Begoña González Huerta. Estructura Económica Internacional. España: Alianza, 2003.
32. Torres Gaitán, Ricardo. "Nacionalismo y Desarrollo" (economía política del comercio exterior en México). Facultad de Economía UNAM.
33. Tugores Juan, Economía Internacional, Globalización e Integración Regional. Cuarta edición. Mc Graw Hill, 1999.
34. Tussie Diana. "Los nuevos bloques comerciales: a la búsqueda de un fundamento perdido". Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales. Argentina. Instituto de Desarrollo Económico N° 121. 1991.
35. Urquidi, Víctor L, La Globalización de la Economía Oportunidades e inconvenientes. La Globalización y las Opciones Nacionales, FCE, 2000.
36. Villareal, René P. "El Sistema Económico Mundial y la Globalización". La Globalización y las Opciones Nacionales. FCE. 2000.
37. Wilhelmy, Manfred. Política Internacional: enfoques y realidades. Argentina: Grupo Editor Latinoamericano.
38. Witker, Jorge (coordinador), El Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Evaluación jurídica: diez años después, México, Instituto de

Investigaciones Jurídicas, Universidad Nacional Autónoma de México, 2005.

Hemerografía. Artículos y Revistas Especializadas

1. Bendesky, León, "Economía Regional en la Era de la Globalización". Comercio Exterior N°11, México, noviembre de 1994.
2. Catro Martínez, Pedro, "El Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá", revista de Comercio Exterior, Vol. 39, N° 4, México, abril de 1989.
3. Comercio Exterior, María Victoria López H., Tesis doctoral 1997, Vol. 47, número 5, México, mayo de 1997.
4. Documento del Sistema Económico Latinoamericano, "El Papel de Canadá en el Hemisferio", 1998.
5. Dussel Peters, Enrique, Kim S. Kuan, "De la Liberación Comercial a la Integración Económica, el caso de México", Investigación Económica, Facultad de Economía, UNAM, abril-junio 1992, N°20 0.
6. Economía Informa, número 325, Acuerdos Comerciales Internacionales, abril 2004.
7. Lomelí Vanegas, Leonardo; Murayama Rendón, Ciro. Economía Informa, número 336, La Globalización de México. Opciones y Contradicciones.
8. Guillén R, Arturo Economía UNAM, Revisitando la Teoría del Desarrollo Bajo la Globalización.. enero-abril 2004, publicación cuatrimestral. Universidad Nacional Autónoma de México.
9. Gutiérrez Haces Teresa. "Canada- México: Vecindad Interferida" Revista Mexicana de Política Exterior #51, Secretaria de Relaciones Exteriores de México, 1997.
10. El Mercado de Valores: México, NAFIN, mayo de 1994.
11. El Mercado de Valores, México, NAFIN, N°15, agosto de 2001.

12. El proceso de adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles. México: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Gabinete de Comercio Exterior, 1986.
13. Guillén Arturo, "Las Relaciones de México con la Cuenca del Pacífico, en el Marco del TLC", revista de Comercio Exterior, vol. 45, N° 6, México, junio de 1995.
14. Icaza, A. Carlos de y Rivera Banuet, José. El Orden Mundial Emergente. México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, 1994.
15. Informe anual 2007, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.
16. Kuwayama, Mikio. Hacia una nueva alianza de comercio e inversión entre América Latina y Asia Pacífico: Argentina, INTAL, 2003.
17. Vega Casanova, Gustavo (coordinador), México ante el Libre Comercio con América del Norte, México, El Colegio de México, 1991.
18. Plan Nacional de Desarrollo 1983-1998. México: Poder Ejecutivo Federal. SPP, 1983.
19. Romero, Alberto, Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, "Entorno Internacional". TENDENCIAS, Colombia: Universidad de Nariño, Mayo de 2000. Vol. I No. 1.
20. Nef, Jorge, Revista Diplomacia. "Los procesos de integración y la globalización", Chile: Academia Diplomática Andrés Bello, N° 82, Enero-Marzo 2000.
21. Villareal, René, Revista Mexicana de Política Exterior. "La Globalización Económica", México, SER, IMRED, 1992, No. 35.
22. Secretaría de Relaciones Exteriores, "Decreto de Promulgación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte", 20 de diciembre de 1993.

INTERNET

http://cansim2.statcan.ca/cgi-win/cnsmcgi.pgm?Lang=E&SP_Action=Theme&SP_ID=1130

http://europa.eu/index_es.htm

<http://iate.europa.eu/iatediff/SearchByQueryLoad.do?method=load>

<http://internationalecon.com/index.php>

<http://www.bancomext.com/>

<http://www.bancomundial.org/>

<http://www.banxico.org.mx/>

<http://www.canadainternational.gc.ca/mexico-mexique/canmex.aspx?lang=es>

<http://www.economia.gob.mx/>

<http://www.ic.gc.ca/epic/site/ic1.nsf/en/home>

<http://www.inegi.gob.mx/inegi/default.aspx>

<http://www.statcan.ca/start.html>

<http://www.wordreference.com/es/>

<http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/>

<http://internationalecon.com/Trade/Tch40/T40-0.php>

http://es.wikipedia.org/wiki/Crisis_econ%C3%B3mica_de_M%C3%A9xico_de_1994

ANEXOS

A. Ventaja Comparativa Revelada de México Fracciones arancelarias a 2 dígitos

Categoría	1994- 2007	1994- 2001	2002- 2007	Cambio	% de participación 2007
07 - Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	3.21	2.96	3.54	0.58	2.28%
94 - Muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras, luminosos y artículos similares; construcciones prefabricadas	2.97	3.03	2.89	-0.14	4.37%
51 - Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin	2.58	1.83	3.57	1.75	0.13%
14 -Materias trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otra parte	2.54	3.39	1.40	-1.99	0.00%
85 -Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos	2.39	2.02	2.87	0.85	32.92%
24 - Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	2.19	0.07	5.01	4.94	1.63%
08 - Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	1.68	1.77	1.56	-0.21	1.36%
87 -Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios	1.53	1.67	1.34	-0.34	22.82%
57 - Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil	1.52	2.00	0.88	-1.12	0.18%
69 - Productos cerámicos	1.43	1.53	1.31	-0.22	0.29%
36 -Pólvora y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos (cerillas); aleaciones pirofóricas; materias inflamables	1.36	1.31	1.42	0.12	0.09%
22 - Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	1.29	1.32	1.25	-0.07	1.00%
62 - Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	1.22	0.95	1.59	0.64	1.11%
79 - Cinc y sus manufacturas	1.21	1.60	0.70	-0.90	0.01%
83 - Manufacturas diversas de metal común	1.19	0.91	1.55	0.64	0.87%
96 - Manufacturas diversas	1.14	1.07	1.24	0.17	0.21%
09 - Café, té, yerba mate y especias	1.09	1.60	0.40	-1.20	0.11%
91 - Aparatos de relojería y sus partes	1.03	0.71	1.45	0.74	0.14%
61 -Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	0.95	0.89	1.03	0.14	0.66%
70 - Vidrio y sus manufacturas	0.94	1.09	0.74	-0.35	0.31%
84 - Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos	0.88	0.86	0.90	0.04	13.32%
25 - Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos	0.81	0.90	0.68	-0.23	0.11%
54 - Filamentos sintéticos o artificiales; tiras y formas similares de materia textil sintética o artificial	0.80	0.71	0.91	0.20	0.15%
90 - Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medicoquirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos	0.79	0.52	1.14	0.62	3.55%
92 -Instrumentos musicales; sus partes y accesorios	0.69	0.95	0.34	-0.61	0.02%
86 -Vehículos y material para vías férreas o similares, y sus partes; aparatos mecánicos (incluso electromecánicos) de señalización para vías de comunicación	0.67	0.63	0.71	0.08	0.11%
37 -Productos fotográficos o cinematográficos	0.67	0.58	0.77	0.19	0.00%
27 - Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	0.64	0.74	0.51	-0.23	4.46%
73 - Manufacturas de fundición, hierro o acero	0.54	0.51	0.57	0.06	1.24%
95 - Juguets, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios	0.53	0.57	0.48	-0.09	0.34%

Categoría	1994-2007	1994-2001	2002-2007	Cambio	% de participación 2007
63 - Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos	0.48	0.36	0.65	0.28	0.15%
26 - Minerales metalíferos, escorias y cenizas	0.47	0.50	0.43	-0.07	0.02%
42 - Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa	0.47	0.19	0.85	0.66	0.09%
06 - Plantas vivas y productos de la floricultura	0.46	0.53	0.36	-0.17	0.03%
52 - Algodón	0.44	0.36	0.55	0.19	0.03%
21 - Preparaciones alimenticias diversas	0.44	0.51	0.34	-0.17	0.22%
41 - Pieles (excepto la peletería) y cueros	0.41	0.55	0.23	-0.32	0.02%
68 - Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas	0.41	0.46	0.35	-0.11	0.08%
58 - Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados	0.39	0.36	0.44	0.09	0.01%
17 - Azúcares y artículos de confitería	0.38	0.44	0.31	-0.13	0.05%
29 - Productos químicos orgánicos	0.38	0.46	0.28	-0.18	0.40%
65 - Sombreros, demás tocados, y sus partes	0.37	0.47	0.24	-0.23	0.02%
72 - Fundición, hierro y acero	0.35	0.49	0.17	-0.32	0.14%
55 - Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	0.35	0.31	0.39	0.08	0.02%
20 - Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas	0.34	0.35	0.32	-0.02	0.11%
64 - Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos	0.33	0.46	0.14	-0.32	0.04%
40 - Caucho y sus manufacturas	0.31	0.22	0.43	0.20	0.52%
56 - Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería.	0.31	0.31	0.30	-0.01	0.04%
78 - Plomo y sus manufacturas	0.28	0.43	0.09	-0.33	0.00%
60 - Tejidos de punto	0.24	0.17	0.33	0.17	0.03%
18 - Cacao y sus preparaciones	0.23	0.33	0.10	-0.22	0.04%
32 - Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices; mástiques; tintas	0.22	0.08	0.40	0.33	0.23%
74 - Cobre y sus manufacturas	0.22	0.26	0.16	-0.11	0.05%
59 - Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil	0.21	0.12	0.33	0.21	0.08%
71 - Perlas naturales o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas	0.19	0.13	0.28	0.15	1.21%
39 - Plástico y sus manufacturas	0.19	0.16	0.23	0.07	0.84%
48 - Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	0.19	0.18	0.20	0.01	0.18%
34 - Jabón, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, preparaciones lubricantes, ceras artificiales, ceras preparadas, productos de limpieza, velas y artículos similares, pastas para modelar, "ceras para odontología" y preparaciones para odontología a base de yeso fraguab	0.15	0.12	0.20	0.08	0.12%
12 - Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forraje	0.15	0.18	0.10	-0.08	0.02%
97 - Objetos de arte o colección y antigüedades	0.14	0.12	0.17	0.05	0.01%
82 - Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal común; partes de estos artículos, de metal común	0.14	0.13	0.16	0.03	0.10%
89 - Barcos y demás artefactos flotantes	0.13	0.00	0.30	0.30	0.14%
03 - Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	0.13	0.17	0.08	-0.09	0.03%
33 - Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética	0.12	0.09	0.16	0.06	0.11%

Categoría	1994-2007	1994-2001	2002-2007	Cambio	% de participación 2007
80 - Estaño y sus manufacturas	0.12	0.09	0.15	0.06	0.01%
30 - Productos farmacéuticos	0.09	0.09	0.09	0.00	0.21%
28 - Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso, de elementos radiactivos, de metales de las tierras raras o de isótopos	0.09	0.08	0.10	0.03	0.13%
46 - Manufacturas de espartería o cestería	0.08	0.10	0.05	-0.05	0.00%
76 - Aluminio y sus manufacturas	0.08	0.05	0.11	0.06	0.14%
13 - Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	0.07	0.07	0.08	0.01	0.00%
81 - Los demás metales comunes; cermetes; manufacturas de estas materias	0.07	0.06	0.08	0.02	0.01%
19 -Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería	0.06	0.04	0.09	0.05	0.08%
44 - Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	0.06	0.07	0.05	-0.01	0.07%
35 - Materias albuminoideas; productos a base de almidón o de fécula modificados; colas; enzimas	0.06	0.06	0.06	0.01	0.02%
38 - Productos diversos de las industrias químicas	0.06	0.04	0.08	0.04	0.09%
15 - Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal	0.05	0.03	0.07	0.04	0.01%
45 - Corcho y sus manufacturas	0.04	0.03	0.05	0.02	0.00%
11 - Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo	0.03	0.05	0.02	-0.03	0.00%
49 -Productos editoriales, de la prensa y de las demás industrias gráficas; textos manuscritos o mecanografiados y planos	0.03	0.03	0.04	0.01	0.04%
66 - Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, bastones asiento, látigos, fustas, y sus partes	0.03	0.03	0.04	0.02	0.00%
93 - Armas, municiones, y sus partes y accesorios	0.03	0.02	0.05	0.04	0.00%
05 - Los demás productos de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte	0.03	0.03	0.02	0.00	0.00%
31 - Abonos	0.03	0.04	0.01	-0.03	0.00%
53 -Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel	0.02	0.02	0.03	0.01	0.00%
01 - Animales vivos	0.02	0.00	0.05	0.04	0.00%
67 - Plumaz y plumón preparados y artículos de plumas o plumón; flores artificiales; manufacturas de cabello	0.02	0.02	0.02	-0.01	0.00%
88 - Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes	0.02	0.01	0.03	0.02	0.24%
16 - Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos	0.02	0.02	0.01	-0.01	0.00%
23 - Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	0.02	0.01	0.02	0.01	0.00%
43 - Peletería y confecciones de peletería; peletería facticia o artificial	0.01	0.01	0.01	0.00	0.00%
04 - Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte	0.01	0.02	0.00	-0.02	0.00%
75 - Níquel y sus manufacturas	0.01	0.01	0.00	-0.01	0.00%
50 - Seda	0.01	0.01	0.00	-0.01	0.00%
10 - Cereales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00%
47 -Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y desechos)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00%
02 - Carne y despojos comestibles	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00%

Fuente. Elaboración propia con datos de *Statistics Canada*

**B. VCR de México y porcentaje de participación en el mercado
canadiense para las principales categorías de productos
(1994-2007)**

Fracción arancelaria	VCR 1994- 2007	% de participación
22 - Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	1.29	4.25%
24 - Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	2.19	9.13%
27 - Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	0.64	2.05%
62 - Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	1.22	4.29%
07 - Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	3.21	10.68%
08 - Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	1.68	5.46%
84 - Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos	0.88	2.92%
85 - Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos	2.39	8.17%
87 - Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios	1.53	4.94%
90 - Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medicoquirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos	0.79	2.78%
94 - Muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras, luminosos y artículos similares; construcciones prefabricadas	2.97	9.65%

Fuente: Elaboración propia con datos de *Statistics Canada*

**C. VCR de China y porcentaje de participación en el mercado
canadiense para las principales categorías de productos
(1994-2007)**

Fracción arancelaria	VCR 1994- 2007	% de participación
22 - Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	0.04	0.15%
24 - Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	1.55	4.67%
27 - Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	0.05	0.19%
62 - Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	7.85	31.83%
07 - Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	0.53	2.08%
08 - Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	0.51	1.96%
84 - Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos	0.74	4.25%
85 - Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos	1.47	7.63%
87 - Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios	0.08	0.40%
90 - Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medicoquirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos	0.75	3.58%
94 - Muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras, luminosos y artículos similares; construcciones prefabricadas	3.53	16.43%

Fuente: Elaboración propia con datos de *Statistics Canada*

**D. VCR de India y porcentaje de participación en el mercado
canadiense para las principales categorías de productos
(1994-2007)**

Fracción arancelaria	VCR 1994- 2007	% de participación
22 - Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	0.05	0.02%
24 - Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	5.76	1.73%
27 - Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	0.07	0.03%
62 - Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	17.39	5.76%
07 - Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	1.23	0.43%
08 - Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	1.38	0.46%
84 - Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos	0.21	0.08%
85 -Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos	0.23	0.09%
87 -Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios	0.07	0.03%
90 - Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medicoquirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos	0.09	0.04%
94 - Muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras, luminosos y artículos similares; construcciones prefabricadas	0.72	0.27%

Fuente: Elaboración propia con datos de *Statistics Canada*

**E. VCR de Japón y porcentaje de participación en el mercado
canadiense para las principales categorías de productos
(1994-2007)**

Fracción arancelaria	VCR 1994- 2007	% de participación
22 - Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	0.05	0.24%
24 - Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	0.11	0.51%
27 - Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	0.02	0.09%
62 - Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	0.04	0.18%
07 - Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	0.01	0.05%
08 - Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	0.06	0.29%
84 - Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos	1.39	6.35%
85 - Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos	1.53	6.96%
87 - Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios	1.81	8.00%
90 - Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medicoquirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos	1.88	8.57%
94 - Muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras, luminosos y artículos similares; construcciones prefabricadas	0.12	0.56%

Fuente: Elaboración propia con datos de *Statistics Canada*

**F. VCR de Corea del Sur y porcentaje de participación en el mercado
canadiense para las principales categorías de productos
(1994-2007)**

Fracción arancelaria	VCR 1994- 2007	% de participación
22 - Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	0.05	0.07%
24 - Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	0.08	0.09%
27 - Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	0.10	0.13%
62 - Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	3.22	4.14%
07 - Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	0.02	0.03%
08 - Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	0.15	0.20%
84 - Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos	1.00	1.35%
85 -Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos	2.55	3.43%
87 -Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios	1.07	1.50%
90 - Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medicoquirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos	0.46	0.62%
94 - Muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras, luminosos y artículos similares; construcciones prefabricadas	0.35	0.50%

Fuente: Elaboración propia con datos de *Statistics Canada*