

Canadá y México. ¿Socios distantes? Los límites del comercio intraregional

Enrique Pino Hidalgo*

Resumen

En el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el comercio bilateral entre Canadá y México logró una expansión moderada que permitió que el valor de las exportaciones mexicanas a Canadá superara los 10 mil millones de dólares anuales en el 2004. Este resultado convirtió a Canadá en el segundo socio comercial de México. Para Canadá los productos mexicanos significaron el 3.9% respecto al volumen total de bienes adquiridos en el exterior. Por contraste, el valor de los bienes canadienses vendidos a México en el 2004 apenas representaron el 0.6% de la oferta total colocada en los mercados internacionales. No obstante su relativa expansión, puede considerarse que el comercio entre ambas naciones se mantiene todavía bajo una posición relativamente marginal. Sin embargo, se destaca la existencia de un gran potencial del comercio, si reconocemos que ambas economías pueden definirse como *complementarias*. Canadá y México requieren una nueva estrategia comercial que les permita una mayor penetración y diversificación de sus productos y servicios en los respectivos mercados.

Abstract

Implementation of North American Free Trade by 1994 let an important growth bilateral trade between Canada and Mexico. Ten years after the value of mexican exports to Canada enlarged US dollar 10 billions. In consequence, this result converted Canada into the second commercial partner of Mexico. By contrast, the canadian exports to Mexico only means 0.6 per cent of overall export sent to international markets. Despite this relative extent of mexican-canadian trade, its possible consider it as a marginal level. But, this one reveals the existent of un interesting trading potential, if we remember that Mexico and Canada represent complementary economies. Both countries need design a new commercial trade that let a major inroad into their markets.

Introducción

En este artículo examino el comportamiento del patrón de comercio de Canadá y México en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. En particular analizo la dinámica, la estructura y los resultados de los intercambios comerciales que estos países socios han realizado durante los últimos cinco años. No escapa a los estudiosos y a los tomadores de decisiones la relevancia que hoy tienen los flujos comerciales especialmente en aquellos países que como Canadá, México y Estados Unidos, participan de un acuerdo sobre comercio e inversiones como el TLCAN.

* Profesor Investigador Titular del Departamento de Economía de la UAM-Iztapalapa y Candidato a Doctor en la UNAM. Colaboración del Lic. Israel Leyva Cruz en la sección estadística.

Los flujos comerciales y financieros son fenómenos que han sido redimensionados como emblemáticos del complejo proceso de mundialización de la economía comandado por las firmas transnacionales. Precisamente son las grandes empresas las que ejercen una influencia decisiva sobre los niveles y variaciones de las corrientes de mercancías y capitales. Esta es la razón del auge de nuevas modalidades del intercambio de bienes basadas en el comercio intrafirmas e intraindustrial, sin obviar el intercambio intraregional. Precisamente las prácticas comerciales entre Canadá y México pareciera que apuntan en la dirección de las dos primeras modalidades.

En este trabajo también formulo de manera complementaria algunas observaciones sobre la posición relativamente marginal de Canadá y México en materia de comercio internacional con las principales economías asiáticas, en particular con China, Corea del Sur y Taiwán. Especialmente lento es el avance de las exportaciones canadienses y mexicanas en la subregión Noreste de Asia Pacífico que les impide beneficiarse del auge económico que experimentan desde la década pasada.

A partir de la puesta en marcha del mencionado acuerdo comercial, Canadá y México han incrementado sus relaciones comerciales, financieras, políticas y culturales entre si y con Estados Unidos. Incluso, bajo las reglas del tratado se han reafirmado como socios

comerciales de primer rango. Pero, la característica que interesa ahora destacar es que las economías canadiense y mexicana reafirmaron la *acentuada gravitación comercial y financiera* que las ha caracterizado con respecto a la economía yanqui, particularmente en el renglón de sus exportaciones.

En el contexto de una consolidación de sus intercambios con Estados Unidos, paralelamente las economías mexicana y canadiense también han impulsado una expansión de su comercio, especialmente en el renglón de las exportaciones de México que ha convertido a Canadá en su segundo socio comercial. No obstante estos avances, el valor de los bienes canadienses vendidos a México en el 2003 apenas representaron el 0.6 por ciento de la oferta total colocada en los mercados internacionales. En tanto que desde el punto de vista de las importaciones para Canadá, los productos mexicanos significaron el 3.9% respecto al volumen total de bienes adquiridos en el exterior. (Institute de la Statistique du Québec. Profil socioéconomique- Canadá, 2006).

En estos términos, puede considerarse que el comercio entre ambas naciones se mantiene en una posición relativamente marginal. No obstante, este bajo nivel de intercambio también pone de relieve la existencia de un gran potencial del comercio, si reconocemos que ambas economías pueden definirse como *complementarias*. En este sentido, planteo que Canadá y México requieren una nueva estrategia comercial que les permita una mayor penetración y diversificación de sus productos y servicios en los respectivos mercados. En particular hay que subrayar que el mercado canadiense se caracteriza por su

diversidad étnica, cultural, estacionalidad climática y elevados ingresos que influyen poderosamente en los patrones de consumo y preferencias de la población.

Ciertamente el tipo de vinculación comercial y financiera de Canadá y México con la economía norteamericana presenta importantes diferencias, pero el hecho relevante que deseo destacar es que ambos países comparten una fuerte dependencia en relación a la economía estadounidense; se trata de un rasgo estructural con la mayor potencia del mundo. En este sentido, argumento que el alto grado de dependencia comercial de las economías de México y Canadá, ha alcanzado su consolidación en el caso canadiense y su profundización en el caso mexicano. Sin embargo, Canadá mantiene una economía superavitaria en sus relaciones comerciales con el exterior y es un país exportador neto de capitales. Por contraste, México permanentemente presenta un saldo negativo en su balanza comercial y es un receptor neto de capitales foráneos.

Esta dependencia de Canadá y México denota la intensidad de los factores que operan a favor del comercio intraregional, como son la relativa cercanía de los mercados de consumo y el suministro de recursos energéticos o la existencia de importantes ventajas en costos de transportación, por ejemplo. En el nivel institucional la alta concentración del comercio mexicano y canadiense con Estados Unidos también es influido por el amplio conocimiento de las reglas sanitarias, aduanales, etc. que caracterizan a los mercados estadounidenses, así como la apertura de las economías y la desgravación arancelaria correspondiente.

Como contraparte, el proceso de integración regional a través del comercio y las inversiones, también genera otros efectos que de manera indirecta desincentivan el intercambio con otras regiones del planeta como lo denota el peso relativamente modesto de las exportaciones canadienses y mexicanas a los países del Asia Pacífico. Desde la perspectiva de los procesos de integración regional, tampoco debiera olvidarse que Canadá, México y Estados Unidos también son miembros de la principal organización multilateral que aglutina a un importante grupo de economías de la Cuenca del Pacífico.

Esta zona geoeconómica muestra el mayor dinamismo a nivel del producto, el comercio y las inversiones, encabezada por China, Taiwan y Corea del Sur, sin obviar el papel de la economía japonesa. En esta zona es marginal la participación de México y Canadá en las corrientes del comercio y las inversiones, particularmente sus exportaciones que contrasta con el acelerado crecimiento de las importaciones chinas.

Los términos del comportamiento de los flujos comerciales de Canadá y México con los países asiáticos presentan una característica singular. Un crecimiento más o menos moderado de sus exportaciones que contrasta con un crecimiento muy acelerado de sus importaciones que arroja un déficit creciente en las balanzas comerciales de ambos países. En efecto, en las economías de Canadá y México

se observa una penetración muy rápida de las importaciones de origen asiático, principalmente las de origen chino. (Pino, Enrique Hidalgo. 2006).

1. Canadá y México: socios del TLCAN y miembros de la APEC

Desde el punto de vista de sus relaciones económicas con el exterior, Canadá, México y Estados Unidos tienen la singularidad de ser países miembros, entre otros, de dos instituciones multilaterales que se sustentan en la premisa de las bondades derivadas del comercio internacional y la cooperación: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y el Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC por sus iniciales en inglés). Desde luego, ambos organismos presentan distintos modos de operar y resultados. Es interesante advertir que no obstante que Canadá y Estados Unidos son miembros fundadores del foro APEC, su posición comercial exportadora respecto a los principales países de la región norte de Asia Pacífico puede considerarse muy débil.

Canadá y México son economías que en el marco del TLCAN se han reafirmado como socios de primer rango respecto a Estados Unidos. En efecto, la puesta en marcha de este acuerdo comercial incrementó significativamente el comercio exterior y las inversiones entre estos tres socios, particularmente para la economía mexicana. Así, el comercio de México con sus socios del TLCAN ascendió en el año 2004 a 284 mil millones de dólares equivalente al 74% de su intercambio total en los mercados internacionales. En tanto que las inversiones de Estados Unidos y Canadá que ingresaron a México sumaron en los últimos diez años los 100 mil millones de dólares. (Bello, Alberto. 2005).

En el año 2003, Canadá colocó inversiones directas en el extranjero por un monto de 21,542 millones de dólares; en tanto que recibió inversión foránea directa por 6,580 millones de dólares. (Institute de la Statistique du Québec, 2004). Es interesante advertir que el comercio exterior y las inversiones canadienses forman un proceso estrechamente relacionado y, por consecuencia, la elevada concentración de las exportaciones canadienses también se acompaña de las inversiones directas. Bajo esta tendencia, Estados Unidos se reafirma como el principal socio comercial y receptor de capitales canadienses. (Montero, Delia. 2003).

No obstante que Canadá y México comparten la tendencia a una fuerte concentración de su comercio con la economía norteamericana –especialmente en el renglón de las exportaciones- también existen diferencias importantes entre ambas economías.¹ Para México la concentración ha sido ligeramente mayor durante los últimos cinco años. Así en el 2004 las exportaciones mexicanas a

¹ Canadá tiene un territorio casi cinco veces (9,984,670 Km.) más grande que el de México; su población es de 31, 946 millones; la densidad de población por kilómetro cuadrado es de 3.2 habitantes. Canadá y México muestran grandes asimetrías en niveles de ingreso, estructura de comercio exterior, etc. Canadá utiliza el 6.6% del PIB en educación, el 10% en salud. Sus exportaciones representan el 31.2% del PIB mientras que las importaciones representan el 27.5% del PIB. (Institute de la Statistique du Québec, Canada. 2006).

Estados Unidos representaron el 88.9% frente al 84.5% de las exportaciones canadienses. (WTO, México, 2006).

En esta perspectiva argumento que las ventajas que caracterizan a las relaciones comerciales que mantienen las economías canadiense y mexicana con Estados Unidos, mismas que se han profundizado en el caso mexicano y reafirmado en el canadiense, son factores de atracción que han beneficiado, en diferente grado, a Canadá y México. Por contraste, aun cuando el comercio entre Canadá y México ha experimentado un crecimiento significativo que ha arrojado un superávit favorable para el segundo, puede considerarse todavía como relativamente marginal.

Planteo que las ventajas del tratado comercial trilateral vinculadas a la desgravación arancelaria, las cláusulas de nación más favorecida, trato recíproco, etc. y otras como la relativa cercanía geográfica de los mercados y centros de abastecimiento de energéticos son factores de atracción que han fortalecido los intercambios comerciales y financieros de Canadá y México con la economía estadounidense. Sin embargo, estos factores de atracción de alguna forma también desincentivan a Canadá y México a desarrollar una estrategia de mayor penetración y diversificación de sus mercaderías en beneficio mutuo, debido a que la mencionada dependencia comercial respecto al mercado norteamericano les impone canalizar sus mayores esfuerzos en esa dirección.

Hoy se plantea la posibilidad de que los efectos positivos y los beneficios reales del TLCAN hayan empezado a mostrar signos de agotamiento. En efecto, en los últimos meses ha tomado fuerza la tesis que afirma que el proceso de integración comercial en Norteamérica está llegando a sus límites. (Bello, Alberto, 2005). Es probable que este proceso involucre principalmente las relaciones comerciales de Canadá y México respecto a Estados Unidos, sin que implique el intercambio bilateral canadiense-mexicano que presenta un importante potencial como se señaló anteriormente.

El tema relativo a la evaluación del TLCAN es objeto de fuertes controversias. Algunos autores han señalado que los efectos positivos se registran a nivel regional y en los sectores de exportación. En efecto, se argumenta que en los seis estados fronterizos del norte estos efectos favorecieron el crecimiento del producto interno y el empleo, que fueron superiores al promedio nacional. Lo mismo se plantea para entidades del centro ligadas a la exportación como Guanajuato o Aguascalientes. (Bello, Alberto, 2005).

Por contraste, los estudios críticos han documentado los daños causados a las pequeñas y medianas empresas y en sectores manufactureros dedicados a la fabricación de juguetes y bienes de capital, así como en la agricultura, etc., que tuvieron repercusiones negativas en el empleo y los salarios, y muy probablemente en la intensificación de las corrientes migratorias hacia Estados Unidos. En estas condiciones se ha argumentado la generación de un intenso proceso de desestructuración, incluso desindustrialización, del sector

manufacturero ante los efectos de la apertura y la competencia internacional. (Guillén, Arturo. 2000).

En este contexto, se ha planteado la opción de un programa de “ajuste al TLCAN” frente al agotamiento de sus efectos positivos. Por ahora la posible respuesta es la Alianza para la Seguridad y Prosperidad de América del Norte (ASPAN) firmada en Ottawa en junio del 2005. Se trata de una iniciativa con el sello de Washington dado el énfasis del acuerdo en el tema de la “seguridad”, mismo que se traduce en lo inmediato en un programa de modificaciones de ciertos aspectos del TLCAN como son los procedimientos aduaneros, las normas de seguridad en materia de alimentos, productos químicos de exportación y la agilización de un paquete de medidas de competitividad.

El programa ASPAN carece de nueva cuenta de aspectos que también estuvieron ausentes en el TLCAN como son los temas cruciales del combate a la pobreza, el tema migratorio y los estratégicos fondos de financiamiento para la infraestructura y el desarrollo que reconocen las disparidades en los niveles de desarrollo entre los tres países socios.

2. Canadá: un patrón de comercio orientado a la economía de Estados Unidos

Históricamente la economía de Canadá fue orientada bajo el impulso de un modelo de desarrollo basado en la producción de bienes primarios destinados a la exportación; fundamentalmente al mercado norteamericano. En particular este modelo buscó vincularse a la industrialización en la región oriente del territorio estadounidense. En estas condiciones, la estrategia canadiense creó vínculos muy estrechos con los requerimientos que las diversas etapas del desarrollo industrial norteamericano le imponían. Este tipo de vinculación explica la fuerte gravitación comercial y financiera de la economía canadiense respecto a la estadounidense.

Canadá construyó sus fundamentos sobre la base de una nación comerciante y como tal centró sus horizontes en los mercados del exterior. Esta estrategia tuvo su justificación en la inmensidad del territorio canadiense y las dificultades e inconveniencias que en su momento le impuso una infraestructura muy limitada. Naturalmente, bajo estas condiciones este país generó una tendencia indiscutible a realizar su comercio con los mercados al sureste de su territorio y sus fronteras, con la Unión Americana.

En su momento, las autoridades de Canadá también impulsaron una segunda estrategia económica y política denominada “atlantismo” que se empeñó en privilegiar los intercambios comerciales con los países europeos, principalmente con Inglaterra. Sin embargo, el denominado “continentalismo” explica la forma definitiva en que esta nación ha realizado un estrechamiento gradual y consistente de sus relaciones políticas y económicas con Estados Unidos. Esta orientación estratégica finalmente logró desplazar al “atlantismo” para convertirse en un rasgo

estructural y predominante de la nación canadiense, especialmente a partir de la segunda postguerra. (Gutiérrez-Haces, Teresa, 2002).

En esta perspectiva, se comprende cómo Canadá ha construido una relación comercial y financiera sumamente estrecha con Estados Unidos, misma que ha favorecido su desarrollo. Esta situación se confirma en algunos indicadores relativos a los intercambios de bienes y servicios con los mercados internacionales. Podemos brevemente mencionar algunos indicadores del poderío económico y comercial de Canadá, la séptima economía de mercado capitalista más importante del mundo, como se muestra en el cuadro 1. Su tasa promedio de crecimiento del producto interno bruto durante el período 2000-2004 fue 3.0% que es considerada como una de las más altas y consistentes entre las economías desarrolladas. Bajo esta dinámica el producto interno por habitante alcanzó la cifra de 31,847 dólares.

**Cuadro 1. Indicadores Macroeconómicos y Financieros.
Canadá, 1999/2003**

PRODUCTO INTERNO BRUTO	(millones de dólares)	869,643	(2003)
Tasa de crecimiento real	(%)	2.0	(2003)
Tasa media de crecimiento real	(%)	3.0	(2000 – 2004)
Sector agrícola, silvicultura y pesca	(% del PIB)	2.2	(2003)
Minería, manufactura, construcción y servicios públicos	(% del PIB)	28.9	(2003)
Servicios	(% del PIB)	68.9	(2003)
Administración pública	(% del PIB)	19.5	(2003)
POBLACIÓN ACTIVA			
Población activa	(miles)	17,047	(2003)
Desempleo	(%)	7.6	(2003)
INVERSIONES			
Formación bruta de capital fijo	(% del PIB)	19.5	(2003)
Inversiones directas en el extranjero	(miles de dólares)	21,542,507	(2003)
Inversión extranjera directa	(miles de dólares)	6,580,272	(2003)
Inversión en investigación y desarrollo	(% del PIB)	1.9	(2002)

Fuentes: International Monetary Fund. World Economic Outlook Database, April, 2004, 2003.
www.stat.gouv.qc.ca

Respecto a los indicadores de comercio, tenemos que en el 2004 el valor de las exportaciones canadienses fue de 316 mil millones de dólares que representaron el 31.9% del PIB; si se incluyen los servicios este indicador alcanza el 38.2%, que denota la relevancia que tienen los mercados de exportación para esta economía. Para ese mismo año, el nivel de las importaciones de bienes de Canadá registró 272 mil millones de dólares que representaron el 27.5% del producto interno. Esta

cifra sumada a la importación de servicios ascendió a 34.0% del producto canadiense. Para la economía canadiense el resultado global de sus transacciones arrojó un saldo superavitario en la cuenta corriente por 25,870 millones de dólares en el 2004; una cifra que denota la fortaleza del sector externo de Canadá. (Institute de la Statistique du Québec, 2006).

Finalmente, un indicador de comercio que muestra el elevado peso de las transacciones internacionales en la economía de Canadá es la cifra del comercio *per cápita* que para el período 2002-2004 en promedio representó la cantidad de 20,186 dólares, una cifra superior a la de Taiwán con 17,987 dólares; en tanto que para México significa 3,730 dls. (WTO, Canadá, 2005).

2.1. El comercio canadiense: concentración en exportaciones

He mencionado que una de las características más destacadas del patrón de comercio canadiense es la tendencia a la alta concentración de las exportaciones - y en menor medida de las importaciones- en el mercado estadounidense, misma que se ha mantenido en el largo plazo. Un análisis de las exportaciones por país de destino nos indica de inmediato la presencia de este rasgo de la oferta exportadora de Canadá que se confirma en su evolución durante los últimos diez años.

En 1994 el valor de las exportaciones a Estados Unidos fue de 207 mil millones de dólares equivalente al 86.78 % del volumen total exportado. Diez años después, esta cifra aumentó a 316,547 millones de dólares. De acuerdo con esta cifra en el 2004 las exportaciones de Canadá a Estados Unidos reafirmaban su alta dependencia con el 84.5% del total. (World Trade Organization, Canadá, 2006).

Ciertamente, en este período hubo un aumento significativo en las exportaciones del 53%. Sin embargo, en términos de su participación porcentual observamos que la concentración en el mercado norteamericano prácticamente no tuvo una variación significativa y se mantiene en una cifra cercana al 87% del total de sus exportaciones. Nótese que este período corresponde a la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

La distribución por países de destino de la oferta total exportable canadiense en el 2004 indica que el 5.5% fue colocado en la Unión Europea y el 2.1% a Japón. En tanto que la economía de China captó el 1.6 y México el 0.7% del total de las ventas de productos canadienses en los mercados internacionales. Aquí es conveniente destacar la debilidad de la participación de las exportaciones dirigidas a un país socio que se supone de primer rango dada la vigencia del TLCAN, México.

Como puede observarse, el elevado peso de las exportaciones canadienses a Estados Unidos es una tendencia que contrasta fuertemente con la participación de México, que capta sólo captó un 0.7 % en el año 2004; en tanto que esta cifra era mucho menor en 1999 cuando apenas representó el 0.45% de los productos

canadienses. A pesar de su condición de socios comerciales en el TLCAN, las exportaciones canadienses a México son marginales respecto a la oferta total exportable.

Una segunda característica de las exportaciones se refiere a su estructura por sectores de la actividad económica. En esta perspectiva observamos que respecto al total exportado en el 2004, las manufacturas representaron el 59.6%, en tanto que los bienes de alta tecnología significaron el 12.2% de este último renglón. La exportación de combustibles y productos minerales representó el 21.8%. También llama la atención que las exportaciones de origen agrícola y forestal representen el 12.7%. Esta cifra denota un rasgo que pone de relieve la importancia que tiene el sector primario en una economía dotada con altos niveles de desarrollo tecnológico. (WTO. Canadá, Merchandise Trade, 2006).

Respecto a los principales renglones por industria de la exportación canadiense destacan en primer lugar los bienes del sector automotriz, petrolero y gas natural; las telecomunicaciones y los productos forestales y agrícolas. En términos porcentuales, en el 2004 los automóviles de uso particular y chasis representaban el 11.5%; el gas natural el 6.6% y el petróleo crudo el 6.1%. Por su parte, los derivados del petróleo y del carbón aportaron el 2.9%; las auto-partes para automóviles, excepto motores, el 4.7%. (Institute de la Statistique du Québec, 2006).

Dentro de la exportación de la industria automotriz también tiene un peso importantes la venta de camiones, tractores y chasis con el 3.6%. Para la economía canadiense, en el conjunto de sus exportaciones, el sector automotriz representa casi el 20.2%; sin considerar el sector aeronáutico (aviones y motores) con el 2.4%; los equipos y materiales de telecomunicaciones con el 2.5% y los productos forestales y resinas con el 2.2%. (Institute de la Statistique du Québec, 2006).

Una visión de conjunto que denota la relevancia del sector exportador en la economía de Canadá y el peso real que hoy tiene el mercado mexicano se evidencia con las siguientes cifras. En el 2004, el total de las exportaciones canadienses a los mercados internacionales sumó 316 mil millones de dólares. De este monto, las mercaderías colocadas en México registraron 2,300 millones de dólares, que apenas representaron el 0.7% del total; cinco años antes en el 2000 esta cifra se aproximaba a los 1,368 millones de dólares. En estos términos, México ocupó el quinto sitio como país de destino de los productos canadienses.

De modo muy resumido, puede mencionarse que los principales productos canadienses de exportación a México corresponden al sector automotriz: automóviles, cajas de cambio, auto-partes y accesorios para automóviles. Otros bienes exportados de importancia son la pulpa de madera, plásticos, productos metalúrgicos, trigo y semillas varias. Una agregación por tipo de bienes indica que en la estructura de exportaciones canadienses a México predominan el sector

automotriz y el agropecuario que representan el 24.5 y el 17% del total exportado, respectivamente.

Por otra parte, las importaciones canadienses procedentes de México son bienes intermedios y manufacturas entre las que destacan los automóviles, las autopartes, los materiales de transporte; así como textiles, metales de base, productos minerales y petróleo. Esta tendencia corresponde en una proporción significativa al comercio intra-firmas que realizan las empresas transnacionales en los sectores automotriz, telecomunicaciones, eléctrica y electrónica.

2.2. Canadá: menor concentración de importaciones en el mercado estadounidense

De acuerdo con las características de la estructura de las importaciones de Canadá por país de procedencia, se observa que la economía de este país tiene una menor dependencia respecto a la estadounidense. En efecto, la importación de bienes procedentes de su vecino del sur muestra claramente una menor concentración respecto a las exportaciones. En efecto, los productos importados por Canadá de origen estadounidense significaron en el 2004 la cantidad de 272,967 millones de dólares que representaron el 58.8% del total importado.

Estas cifras denotan un nivel de concentración menor respecto a sus exportaciones que en el año mencionado ascendieron al 84.5%, como ya vimos anteriormente. En ese mismo año, China ocupó el tercer sitio o como proveedor de Canadá con un 6.8%, precedido por la Unión Europea con una cuota de 11.8% respecto al total importado. México junto con Japón ocupó el cuarto sitio con una participación de 3.8% dentro del total importado. Hay que mencionar que el Reino Unido y Alemania contribuyen con un modesto 2.7%. (World Trade Organization. Canadá, 2006).

En breve, la demanda de importaciones por país de origen presenta una diversificación relativamente mayor respecto a la oferta de exportaciones. No obstante, la proporción de las mercaderías procedentes de Estados Unidos mantiene su tendencia a un nivel de concentración menor al 60 %, pero todavía importante.²

Desde el ángulo de la estructura de importaciones por tipo de bienes, se observa que en el 2004 Canadá adquirió un elevado volumen de bienes intermedios en los sectores automotriz, equipos y materiales de telecomunicaciones. En particular, es notorio el peso que tiene la importación de autopartes para vehículos automotrices

² Es interesante señalar el elevado volumen de la importación de bienes y servicios representa aproximadamente el 15% del gasto de consumo total en Canadá. Esta cifra es comparable con el consumo de Alemania y Reino Unido. Desde el punto de vista de sus importaciones, hay que considerar que Canadá enfrenta el impacto de condiciones climatológicas extremas: inviernos largo con temperaturas inferiores a los 10 o 20 grados y veranos calurosos y húmedos que influyen decisivamente en los patrones de consumo y la demanda respectiva de bienes.(Proexport Canadá, 2004).

con el 8.9%. En este mismo renglón hay que destacar el peso de los vehículos particulares y chasis que aportaron el 6.3%; camiones, tractores y chasis con el 3.0% y motores para automóviles con el 1.9%.

Estas cifras denotan con mayor claridad la importancia que tiene el comercio intrafirmas en la industria automotriz dentro del total importado. Dentro de la demanda importadora canadiense, también destaca aunque con un peso menor la adquisición de equipos de computación con el 4.3 y el petróleo con el 4.1 por ciento. También conviene mencionar la participación de los medicamentos y productos farmacéuticos con el 2.2%; los productos químicos orgánicos (1.8%) y los materiales plásticos no procesados con el 1.7%. (Institute de la Statistique du Québec, 2006).

En resumen, puede observarse que la concentración de las importaciones canadienses procedentes de Estados Unidos es sensiblemente menor a las exportaciones, no obstante, se reafirma la gravitación de la economía canadiense aunque en menor grado, si bien existe una mayor diversificación en las importaciones de Canadá. Hay que señalar que esta gravitación implica un problema de vulnerabilidad frente a las oscilaciones del principal socio comercial de Canadá, con efectos negativos sobre la dinámica productiva y exportadora.

A título ilustrativo hay que recordar que durante la pasada recesión norteamericana, las exportaciones totales de Canadá tuvieron un retroceso significativo al presentar un decrecimiento del -2.8 % y -2.4 en los años 2001 y 2003, fuertemente influido por los efectos de la declinación de la actividad económica de Estados Unidos y la baja de sus requerimientos de importación. El desplome de las exportaciones canadienses tuvo efectos en la actividad económica en su conjunto. Así se demuestra en el hecho de que el producto interno bruto creció apenas 1.8% y 2.0% en los años mencionados. Se trata de las tasas de crecimiento más bajas de los últimos diez años. (Ver cuadro 1. Canadá. Indicadores macroeconómicos y financieros).

Es oportuno mencionar brevemente algunos aspectos del manejo macroeconómico de la recesión por las autoridades canadienses, basado en una política anticíclica del gasto gubernamental –de inspiración keynesiana- para compensar parcialmente el impacto de la recesión norteamericana y la consecuente caída de sus exportaciones. En efecto, puede observarse un vigoroso aumento de la inversión pública a una tasa del 10.1%, 9.1% y 6.8%, durante los años 2001, 2002 y 2003, respectivamente. Son tasas de crecimiento superiores al ritmo de la inversión privada.

Finalmente, dentro de las tendencias recientes del patrón de comercio canadiense destaca el terreno ganado por las importaciones procedentes de las economías asiáticas y un avance notable de los productos importados desde México. En el 2004 los productos procedentes de China sumaron 18,504 millones de dólares equivalentes a 6.8% del total de las importaciones canadienses. Este resultado no puede considerarse marginal si consideremos que es mayor al monto de las

importaciones que provienen de Japón que representaron el 4.1%. Además, sumadas las importaciones de ambos países permite una cifra agregada del 10.9%. que es bastante cercana al total de las importaciones procedentes de la Unión Europea equivalentes al 11.6% del total importado por Canadá.

3. México: un patrón de comercio dependiente y deficitario

Si consideramos la condición de socios que vincula a Estados Unidos, Canadá y México a través del TLCAN, no debiera sorprender el gran peso comercial y financiero que la economía del primero ejerce sobre estos dos últimos. Sin embargo, hay que matizar esta afirmación y observar que esta vinculación también responde a tendencias de largo plazo que por lo mismo ya estaban presentes con anterioridad al acuerdo comercial. En este sentido, conviene examinar brevemente algunos rasgos del patrón de comercio de la economía mexicana.

Durante los últimos cinco años que comprende de 2000 al 2004, la economía mexicana tuvo un desempeño muy modesto con una tasa media de crecimiento de 2.4%. Precisamente, en el 2004 el producto interno alcanzó la cifra de 676,100 millones de dólares y un producto por habitante de 10,058 dólares, que equivale a la tercera parte del producto por habitante canadiense, como se muestra en el cuadro 2.

Cuadro 2. Indicadores Macroeconómicos y Financieros, México, 1999/2003

PRODUCTO INTERNO BRUTO	(millones de dólares)	625,600	(2003)
Tasa de crecimiento real	(%)	1.3	(2003)
Tasa media de crecimiento real	(%)	2.4	(2000 – 2004)
Sector agrícola, silvicultura y pesca	(% del PIB)	4.1	(2001)
Minería, manufactura, construcción y servicios públicos	(% del PIB)	26.7	(2001)
Servicios	(% del PIB)	69.3	(2001)
Administración pública	(% del PIB)	12.7	(2003)
POBLACIÓN ACTIVA			
Población activa	(miles)	40,745	(2003)
Desempleo	(%)	2.5	(2003)
INVERSIONES			
Formación bruta de capital fijo	(% del PIB)	19.3	(2003)
Inversiones directas en el extranjero	(miles de dólares)	1,390,100	(2003)
Inversión extranjera directa	(miles de dólares)	10,783,500	(2003)
Inversión en investigación y desarrollo	(% del PIB)	0.4	(2002)

En el contexto de una apertura muy rápida, el indicador de comercio por habitante de México alcanzó en promedio para el período 2000-2004 la cifra de 3,730 dólares, que contrasta con el dato de Canadá correspondiente a 20,186, que denota el peso muy superior que para esta país tiene su comercio. Precisamente,

el valor de su comercio exterior como proporción del producto interno significó el 74.8% que contrasta con el 58.3% de México en el período mencionado (WTO. México, 2006).

En el 2004, las exportaciones mexicanas ascendieron a 189 mil millones de dólares. Es una cifra que contrasta con el monto de sus importaciones por 206 mil millones de dólares registrada en el mismo año. Al agregar el valor de los servicios, las cifras aumentan considerablemente de modo que el saldo en la cuenta corriente corrobora el déficit crónico en la balanza por 7,394 millones en moneda norteamericana.

Estos resultados responden a una tendencia de largo plazo que ha caracterizado al sector externo. Efectivamente, durante el período 1995-2004 las exportaciones mexicanas crecieron a una tasa promedio de 10%, que puede considerarse rápida. Sin embargo, el ritmo de crecimiento de las importaciones fue mayor al presentar un promedio de 12% que explica el permanente saldo negativo de sus cuentas con el exterior. (WTO. México, 2006).

3.1. Alta concentración de las exportaciones mexicanas en el mercado norteamericano

Conviene ahora examinar la estructura del comercio exterior en función del destino de las exportaciones e importaciones por tipo de bienes y por sectores, lo que nos dará una idea más precisa sobre las tendencias que caracterizan el patrón de comercio mexicano frente al canadiense y la dinámica de los intercambios que realizan entre si. En el 2004, la oferta exportadora de México por países de destino se distribuyó de la siguiente forma. El 88.9 % del total de las exportaciones se colocaron en el mercado estadounidense; en tanto que la Unión Europea captó el 3.4%, y como tal se convirtió en el segundo socio comercial. A su vez, el tercer mercado de destino de las mercaderías mexicanas fue precisamente Canadá que captó el 1.7% del total de las exportaciones mexicanas. (World Trade Organisation. México,2005)

Como puede advertirse, es notorio el elevado nivel de concentración de la oferta exportadora mexicana respecto al mercado norteamericano. En estos términos, esta es una característica estructural que la economía mexicana comparte con la canadiense. Esta cifra fue ligeramente mayor a la de Canadá que en el mismo año fue de 86.08%, anteriormente mencionado.

La mayor concentración de la exportación mexicana respecto a la canadiense en los mercados de Estados Unidos, probablemente se relaciona con el hecho de que su tasa media de crecimiento de los últimos cinco años (1995-2004) fue de 10%, en tanto que la canadiense registró un ritmo menor al alcanzar una tasa promedio de 6%. Esta es una situación que puede sugerir un desplazamiento de las posiciones de mercado de Canadá a favor de las exportaciones de México, precisamente en el marco del TLCAN. (WTO. Canadá, 2006).

Una desagregación de la oferta total exportadora de México por sectores de la actividad económica indica que en el 2004 los productos agrícolas representaron el 6.0%, petróleo y productos minerales el 13.5% y las manufacturas aportaron una cifra significativamente muy alta de 80.3% del total exportado. Este último rasgo denota un cambio cualitativo del sector exportador mexicano ampliamente dominado por las manufacturas desde principios de los años noventa, sin desconocer el hecho de que las exportaciones petroleras alcanzaron en los últimos cinco años un peso muy significativo dentro del total de las exportaciones.

Un desglose de los diez principales bienes exportados en el mismo año, muestra que el petróleo crudo y los minerales aportaban el 12%, en tanto que los automóviles de uso particular y colectivo aportaban el 6.3%. Por su parte, las máquinas de procesamiento de la información y unidad representaban el 5.8% y los equipos de telecomunicación y accesorios el 5.3%. De acuerdo con esta clasificación, es de hacerse notar que las autopartes y los accesorios para transportes de pasajeros y de carga participaron con el 4.4% y los aparatos de televisión con el 4.1%. (Institute de la Statistique du Québec. Profile socioéconomique-Mexique. Canadá, 2006).

Según esta desagregación, es notorio el peso que tienen las exportaciones e importaciones manufactureras que realizan los sectores automotriz, eléctrico y electrónico que tentativamente nos parece que responde a los requerimientos de las grandes firmas que dominan en los sectores mencionados. Estas tendencias del patrón de comercio de México, se confirman medianamente al examinar la estructura de las exportaciones mexicanas a Canadá.

En primer término hay que subrayar la tendencia ascendente de las exportaciones mexicanas a Canadá, que retomó su curso en el año 2004 y que le permitió lograr un monto de 10,301 millones de dólares. Esta cifra representó una participación porcentual del 1.7% respecto al total de bienes mexicanos exportados a los mercados internacionales. Este ascenso, relativamente rápido de las exportaciones, nos recuerda que en el año 2000 el valor de las mismas a Canadá sumó 8,144 millones de dólares; cinco años después esta cifra aumentó en un 26.5% que permitió llegar a un valor exportado por 10,301 millones de dólares. (Institute de la Statistique du Québec. Canadá, 2006).

En el año 2004, entre los diez principales productos de exportación de México a Canadá destacan en primer término las piezas para automóviles, excepto motores, con el 18.3%; en seguida los equipos de cómputo aportaron el 10.3% y los equipos y materiales de telecomunicación contribuyeron con el 9.7%. Conviene hacer notar que las exportaciones de estos tres tipos de productos representaron un poco menos del 40 por ciento de la oferta total exportada. Además, las exportaciones de automóviles particulares y chasis registraron el 9.5%, seguido de los camiones y chasis que contribuyeron con el 6.0%, y los instrumentos de medición y reguladores con el 2.8% del total de la oferta exportadora de México. En su conjunto el sector automotriz aportó el 33.8% del volumen total

destinado a Canadá. Precisamente este rasgo es característico de la oferta exportadora de México a Canadá, que se expresa como una elevada concentración en un núcleo muy reducido de industrias que probablemente explique los elevados volúmenes de importación y exportación de bienes intermedios entre las industrias y empresas.

Como puede observarse, el incremento relativamente rápido de las exportaciones mexicanas a Canadá, explica que a nivel de países ocupe el segundo sitio como socio comercial de México. Sin embargo, también hay que destacar que el peso del comercio mexicano con Canadá puede seguir considerándose casi marginal, si lo comparamos con la participación que tiene el mercado estadounidense, o bien, si consideramos el ascenso acelerado de la importaciones de productos chinos por parte de México.

3.2. Menor concentración de las importaciones mexicanas

En la evolución de la estructura de las importaciones de México por país de origen observamos una mayor diversificación que ha resultado de una baja en las importaciones mexicanas procedentes de Estados Unidos, que contrasta con una tendencia ascendente muy rápida de los productos de origen chino. No obstante, hay que hacer notar que en la economía mexicana se mantiene una importante gravitación respecto a las importaciones procedentes de Estados Unidos, aunque es sensiblemente menor si se compara con la alta proporción (88%) que representan las exportaciones dirigidas a dicha economía.

En el 2004, el valor de los bienes adquiridos en el exterior sumaron la cantidad de 206,423 millones de dólares que superó ampliamente el monto de las exportaciones por 189,083 millones. En ese año, las importaciones mexicanas procedentes de Estados Unidos representaron el 56.6% respecto al total de bienes adquiridos en el extranjero. Esta es una cifra ligeramente favorable respecto al 58.8% de bienes importados por Canadá de origen estadounidenses. Visto así, ambas economías presentan una menor dependencia respecto al componente importado proveniente de Estados Unidos, y por tanto, presentan una diversificación mayor en sus importaciones que se relaciona con la expansión comercial china.

El aspecto más novedoso de la estructura de importaciones de México –y también de Canadá– es el ascenso vertiginoso de la entrada de productos chinos en ambas economías. Este cambio en la estructura importadora es acorde a la tendencia expansiva del comercio chino a nivel mundial que pone de relieve las importantes ventajas competitivas que caracterizan a la República Popular de China. En estas condiciones, la llamada economía de socialismo de mercado china se ha convertido en el segundo país proveedor de Canadá y México. Para este último, el valor de sus bienes importados representan el 7.3%, lo que ha permitido el desplazamiento de Japón que ahora aporta el 5.4% del total importado. (Institute de la Statistique du Québec. Profile socioéconomique-Mexique. Canadá, 2006).

En este orden las importaciones mexicanas procedentes de Canadá representaron al igual que Corea del Sur el 2.7%, precedidos por Alemania con el 3.6% del total de las importaciones mexicanas. Si recordamos las cifras de importaciones de Canadá procedentes de China (6.8%), nuevamente observaremos la misma tendencia que reafirma la fuerte penetración de las mercaderías chinas en los mercados canadiense y mexicano, y en todo el mundo en general.

Nuevamente observamos, cómo las importaciones provenientes de China ocupan una posición similar en las economías mexicana y canadiense correspondiente al segundo lugar. Sin embargo, como ya vimos, la posición exportadora de Canadá al igual que la de México es muy marginal si consideramos que en el 2004 representó un 1.6% del total de las exportaciones; en tanto que para México este renglón es inferior al 0.5% respecto al total de su oferta en bienes de exportación. (Institute de la Statistique du Québec. Profil socioéconomique-Canadá, 2006).

3.3. Estructura de las importaciones mexicanas por tipo de bienes

Anteriormente comenté que la demanda total de importaciones de México en el 2004 ascendió a 196,800 millones de dólares, en tanto que los productos importados procedentes de Canadá sumaron 2,299 millones de dólares, que representaron el 2.7% respecto al total importado. Dentro del total importado, el renglón de las manufacturas representaba 90.7% y dentro de estas las de alta tecnología significaron prácticamente la cuarta parte, 24.3%. Llama la atención la elevada proporción que representa la importación de bienes manufacturados que realiza la economía de México. Conviene examinar los principales renglones de las importaciones mexicanas.

En términos de una desagregación de las importaciones por industrias es notorio el predominio del sector automotriz cuyo valor asciende a una cifra ligeramente superior a los 516 millones de dólares que representaron la quinta parte del total importado. En tanto que las importaciones provenientes del sector primario – granos y carnes- suman la cantidad mayor a los 400 millones de dólares que significaron el 17%. Estas cifras denotan que la demanda de importaciones mexicanas procedentes de Canadá está altamente concentrado en dos sectores: el automotriz y el agropecuario; y en menor medida el eléctrico y de telecomunicaciones.

Dentro de los principales productos importados desde Canadá destacan en primer término los granos para elaboración de ácidos vegetales (14.5%); y en seguida se ubica la carne de bovino fresca, refrigerada o congelada con el 13.2%. En el tercer sitio se ubica la importación de autopartes procedentes de Canadá en el 2005, excepto motores, que representaron el 9.6% y las importaciones de trigo y otros granos con el 5.8%. Finalmente, la importación de materiales de rodamiento para vías de ferrocarril que aporta el 4.2% y el aluminio y comprimidos de aleación con el 4%. (Institute de la Statistique du Québec. Profile socioéconomique-Mexique. Canadá, 2006).

En términos de los resultados globales de sus intercambios comerciales con los mercados internacionales, la principal diferencia entre México y Canadá radica en que este último ha mantenido de manera consistente una posición superavitaria, en tanto que la economía mexicana su saldo comercial es habitualmente negativo. Este último resultado es una tendencia estructural del patrón de comercio de México relacionada con la desarticulación del sector de bienes intermedios y de capital. (Guillén, Arturo, 2000).

En el caso de los intercambios entre Canadá y México, el impacto del TLCAN ha significado ciertamente un crecimiento importante de los flujos comerciales, especialmente por el lado de las exportaciones mexicanas que contrasta con el bajo nivel de las exportaciones canadienses que en el año 2000 registraron 1,368 millones dólares y cinco años después, en el 2004 avanzó a 2,300 millones de dólares. Como pudo advertirse, el monto de los intercambios entre estos dos países socios del TLCAN dentro del total regional es, como ya lo he apuntado, relativamente marginal.

En este sentido he afirmado que Canadá y México aun mantienen una situación de socios comerciales distantes. Desde luego, esta característica no opaca el hecho de que a nivel de la región América del Norte, los resultados de la balanza comercial de México sea ventajosa al mantener una posición superavitaria con Canadá y Estados Unidos, pero es deficitaria en su comercio con el resto del mundo, en especial y aceleradamente con China.

Conclusiones preliminares de nuestro trabajo

En primer término conviene subrayar que bajo las reglas del TLCAN, Canadá y México se han reafirmado como socios comerciales de primer rango respecto a la economía estadounidense. En este proceso, ambas economías se destacan por la *acentuada gravitación comercial y financiera* que las ha caracterizado con respecto a Estados Unidos, particularmente en el renglón de sus exportaciones. Una de las consecuencias de este fenómeno es la vulnerabilidad de las economías canadiense y mexicana, respecto a las oscilaciones económicas de su principal socio comercial, los Estados Unidos.

En segundo término, observamos que en la perspectiva de un crecimiento relativamente moderado en el comercio mexicano-estadounidense, éste todavía se mantiene en una posición que hemos considerado marginal. Precisamente esta característica también pone de relieve una gran potencialidad del comercio, si reconocemos que ambas economías pueden definirse como complementarias entre si y competitivas respecto al mercado norteamericano. En este sentido, planteo que Canadá y México requieren una nueva estrategia comercial que les posibilite una mayor penetración y diversificación de sus productos y servicios en los mercados respectivos que vaya más allá de los límites impuestos por el comercio intrafirmas que establecen las grandes empresas transnacionales.

En el marco del TLCAN, puede observarse que la expansión de los intercambios comerciales entre ambos países ha fortalecido en una medida significativa el comercio intra-firmas que confirma la idea de que este acuerdo comercial de algún modo estuvo concebido como un instrumento en beneficio de las grandes transnacionales. Este acuerdo, al parecer, ha profundizado el comercio en un núcleo reducido de industrias como la automotriz, la electrónica y el eléctrico, así como en bienes del sector primario de Canadá.

Finalmente, cabe recordar que la debilidad en la diversificación por país de destino de las exportaciones de Canadá y México también está presente en sus intercambios con las principales economías de Asia Pacífico. Por contraste, Canadá y México han visto crecer aceleradamente el volumen de las importaciones procedentes de China y Corea del Sur. En estas circunstancias, Canadá y México, tienen un largo camino que recorrer en base a una nueva estrategia de diversificación comercial entre sus mercados domésticos y con respecto a la región de Asia Pacífico que presenta el mayor dinamismo económico del mundo.

Bibliografía

BELLO, Alberto. “Un bloque más compacto”. En: Expansión, Núm. 922, agosto, 2005. México).

GUILLÉN, Arturo (2000). México hacia el siglo XXI. Crisis y modelo económico alternativo. Plaza y Valdés-UAMI, México.

GUTIÉRREZ- HACES, Teresa (2002) Procesos de integración económica en México y Canadá. Ed. M. A. Porrúa. IIECs.-UNAM, México.

INSTITUTE DE LA STATISTIQUE DU QUEBEC (2006). Profil socioéconomique-Canada. en: www.stat.gouv.qc.ca, 01-13.

IMF. (2003) World Economic Outlook Database.

APEC (2001). “Información sobre países socios de APEC”, documento. En: Mercado de valores, Número 2, febrero, México

MONTERO, Delia (2003). “Los vínculos de Canadá con México a partir de sus inversiones directas”, en: La economía mexicana bajo la crisis de Estados Unidos. Gregorio Vidal y Arturo Guillén. (Coordinadores). Ed. M.A. Porrúa- UAM., México.

PINO, Enrique Hidalgo (2006) “Canadá y México: tendencias recientes del comercio con Asia Pacífico Norte”. En: Canadá: política exterior y comercial, relaciones laborales, multiculturalismo e identidad. ¿Convergencia o divergencia? Delia Montero y Raúl Rodríguez, Vers. electrónica. Seminecal, La Habana, marzo, 2006.

PROEXPORT CANADÁ (2004). Guía para el exportador colombiano. Colombia.

WORLD TRADE ORGANISATION. MEXICO (2006). Basic Indicators. En:
<http://stat.wto.org/CountryProfiles/MX_e.htm>

WORLD TRADE ORGANISATION. CANADA (2006) Merchandise Trade.
<http://stat.wto.org/CountryProfiles/CA_e.htm>

USCANGA, Carlos (2000) Transiciones históricas y desarrollo capitalista en el Asia-Pacífico. Fac. CPyS, UNAM, México.

WORLD BANK (1993) The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy. Oxford, Oxford University Press.