
NUEVOS RETOS DEL MERCADO ABIERTO

LADO CANADÁ–MÉXICO DEL TRIÁNGULO TLCAN*

Elena Komkova

Doctora titular (Economía), lena.komkova2012@yandex.ru

Jefa del Sector de Problemas Políticos de Canadá del Instituto de EE.UU. y Canadá de la Academia de Ciencias de Rusia, 123995, Moscú, Khlebny per. 2/3

Recibido el 6 de agosto de 2015

Resumen: *El lado Canadá-México del triángulo TLCAN a menudo queda en la sombra de las relaciones Estados Unidos-México y Estados Unidos-Canadá por ser más desarrolladas y mejor estudiadas. El artículo se propone a compensar esta brecha. La autora evalúa el efecto producido por el TLCAN sobre Canadá y México 20 años después del inicio de su implementación; analiza su evolución y el estado actual de las relaciones bilaterales; compara los enfoques mexicanos, canadienses y americanos a la profundización de la integración económica norteamericana.*

Palabras clave: *TLCAN, asimetría, relaciones Canadá-México, profundización de la integración norteamericana.*

CANADA–MEXICO SIDE OF THE NAFTA TRIANGLE

Elena Komkova

Doctor of Economics (lena.komkova2012@yandex.ru)

Institute for the U.S. and Canada Studies

Received August 6, 2015

Abstract: *The NAFTA model can be conceived of as an isosceles triangle, with the U.S. at the pinnacle of two very long, deep relationships with Canada and Mexico and a kind of a short end, which is Canada-Mexico relationship. This article briefly assesses the impacts of NAFTA on Mexico and Canada twenty years after the trade agreement's launch, and offers a general overview of the evolution and the present state of their bilateral relationship. It provides Mexico's, Canada's and U.S. perspectives of North American integration.*

* Traducción del artículo publicado en la revista rusa *Латинская Америка* [Latinskaya America]. Num. 9, 2015.

Elena Komkova

Key words: *NAFTA, asymmetry, Canada-Mexico economic relationship, Mexico's, Canada's and U.S. perspectives of North American integration.*

КАНАДСКО-МЕКСИКАНСКАЯ СТОРОНА ТРЕУГОЛЬНИКА NAFTA

Комкова Елена Геннадиевна

Д-р экон. наук (lena.komkova2012@yandex.ru)

Зав. сектором политических проблем Канады Института США и Канады
РАН 123995, Москва, Хлебный пер. 2/3

Статья получена 6 августа 2015

Аннотация: *Канадско-мексиканская сторона треугольника NAFTA часто остается в тени более развитых и лучше изученных американо-мексиканских и американо-канадских отношений. В статье ставится цель восполнить этот пробел. Автор рассматривает влияние соглашения NAFTA на Канаду и Мексику через 20 лет после начала его реализации; анализирует эволюцию и современное состояние двусторонних связей; сравнивает мексиканские, канадские и американские подходы к углублению североамериканской экономической интеграции.*

Ключевые слова: *NAFTA, асимметрия, канадско-мексиканские отношения; углубление североамериканской интеграции.*

El año pasado el TLCAN, la segunda agrupación integracional después de la Unión Europea, cumplió 20 años. Es el primer tratado de libre comercio que había agrupado en un solo bloque dos países líderes industrializados y un Estado grande en desarrollo. Una de las características distintivas del TLCAN desde su constitución es una enorme asimetría en el peso económico, político y militar entre los EE.UU., la gran potencia mundial, y sus dos “socios menores” pero no pequeños: Canadá y México que se encuentran entre los primeros 15 países del mundo según el volumen de su PIB.

Partiendo de lo arriba mencionado, la autora se propone a evaluar resultados de la puesta en práctica del Tratado de Libre Comercio de América del Norte desde el punto de vista de sus participantes más débiles, especificar el estado actual de las

relaciones Canadá–México, o sea, describir el lado del triángulo NAFTA “más corto” y menos investigado en la bibliografía científica.

Paradigma asociativo de la integración norteamericana

Para describir las relaciones dentro del bloque TLCAN, se emplean varios conceptos y esquemas generalmente aceptados, el más académico de los cuales es el modelo radial (literalmente del inglés “hub-and-spoke” en español “bujes y rayos”) [1] ofrecido por dos hermanos de origen canadiense Paul and Ronald Wonnacott para analizar relaciones comerciales y de otra índole entre grupo de países con un miembro dominante. Según su modelo, el país hegemónico cumple el papel del centro (el buje) mientras que los estados a su alrededor se desempeñan como “rayos” que él expide. Como se refiere en un manual de economía mundial muy leído en el Occidente, este término se aplica a los tratados donde un país (el centro o “bujes”) cuenta con el mejor acceso a otros países (“rayos”) que estos países-rayos tienen a los mercados entre sí [2, p. 260]. Aparte de la transliteración rusa “хаб-энд-спок”*, en la bibliografía de ruso hablantes, este modelo está conocido como el “modelo heliocéntrico” o “modelo de manzanilla” con el centro amarillo y los pétalos blancos.

Otra asociación difundida está relacionada con el número de los países miembros del TLCAN y es un triángulo. Pero no se trata de un triángulo equilátero, sino de uno isósceles, con el tercer lado

* En la bibliografía económica occidental refiriéndose al mismo modelo de relaciones entre países, este término se emplea también en plural: hub-and-spokes

obviamente defectuoso. Según el experto norteamericano Christopher Sands, formalmente el modelo del TLCAN es una variación de un triángulo equilátero, donde los tres estados soberanos participan en condiciones de igualdad. Sin embargo, en práctica este triángulo resulta isósceles: su cima está formada por los EE.UU. que están conectados con Canadá y México mediante dos “largos” lados personificando las relaciones profundas de integración. A diferencia de Canadá y México que no han logrado establecer los contactos tan estrechos y por lo tanto forman entre ellos un lado “corto” del triángulo [3, p. 2].

Una percepción peculiar, también relacionada con el número tres, fue ofrecida por el politólogo ruso Serguei Fédorovich Molochkov. Se trata de la famosa “triga” de caballos a estilo ruso, donde los EE.UU. asumen el papel del puntero, mientras que Canadá y México de caballos auxiliares [4, p. 7]. La valiosa peculiaridad de este enfoque consiste en que desde ésta óptica, se subraya que a Canadá y México se les corresponde papel de socios “menores” de los EE.UU.

La casa norteamericana, es una metáfora muy recurrida refiriéndose al TLCAN. Siendo que cada investigador diferente lo representa a su manera. Algunos lo interpretan literalmente, partiendo de la configuración de estos países en el mapa geográfico: México en la parte inferior representando la cimentación, los EE.UU., en el medio, son pisos de viviendas, y Canadá, en la parte superior, es una mansarda o tejado.

Otros estudiosos perciben esta casa desde el punto de vista de las características de su estructura y la comodidad como vivienda. Por ejemplo, según, el profesor canadiense John M. Curtis, las relaciones entre los países norteamericanos no están limitados por un solo campo y no son unidireccionales que conducen a una integración profunda sin alguna otra alternativa.

Más bien estas relaciones se describen como una construcción modular donde unas habitaciones son contiguas mientras que los demás, por obvias razones, están completamente aisladas y es muy probable que se quedarán como tales [5].

A otros autores les parece mejor un condominio donde los derechos y obligaciones de sus habitantes están estipulados legalmente. Allí cada familia siendo el dueño de su propio apartamento, participa junto con los demás habitantes en la administración de las áreas comunes: la entrada, ascensores, cajas de escalera.

Uno de los partidarios de este enfoque es el excanciller de Canadá Lloyd Axworthy (años 1996-2000). Sus argumentos se reducen a que la realidad existente en la América del Norte implica que cada Estado conserva su identidad a través de la participación en las estructuras con los derechos y reglas establecidos. Probablemente, un modelo aceptable podría ser el condominio, donde las decisiones en lo que concierne a los intereses comunes, se adoptan por todos, pero cada país goza de plena libertad de organizar la vida en su territorio a su gusto y preferencias [6, p.107].

Es algo distinto de lo que está sucediendo en Europa, donde la casa paneuropea está construyéndose con “doble” nacionalidad, constituciones, banderas, etc. nacionales y de la Unión Europea.

Canadá y México en el TLCAN: algunos resultados

Hasta ahora se han publicado un gran número de trabajos de investigación, cuyos autores durante los últimos veinte años de su existencia, todavía no han llegado a formular una sola opinión sobre los resultados del TLCAN.

En particular, reflexionando sobre el impacto de este tratado en la economía de los países participantes, el profesor de la Universidad de Toronto Stephen Clarkson, que había dedicado mucho tiempo para el estudio minucioso de este tema, ha determinado la siguiente gradación: insignificante para los EE.UU., substancial para Canadá y profundo para México [7, p.14]. Los colaboradores del Centro Internacional Woodrow Wilson (Washington) David Biette, Christopher Wilson y William Krist consideran que es Canadá que ha sacado el mejor provecho del TLCAN, México se vio beneficiado por este, pero para los EE.UU. ha sido un “éxito moderado” [8]. Otro especialista norteamericano Stephen Hartman del Instituto de Tecnología de Nueva York pone acentos de manera distinta. Según él, “entre los tres países del TLCAN, México fue el país menos beneficiado por la participación en éste por cuanto conserva un alto nivel de desempleo, gran diferencia en los niveles de ingresos de la población y mal administración estatal” [9, p. 5].

La posición oficial de los tres países participantes se reduce a que en general el TLCAN es algo positivo. Así se afirmó, en particular, en la última, séptima, Cumbre de Líderes de América del Norte (North American Leaders’ Summit, NALS), que se celebró en la ciudad mexicana de Toluca en febrero de 2014.

La importancia de este tratado para Canadá y México se evidencia también por el siguiente hecho: cuando en el transcurso de las elecciones primarias en el invierno de 2008, Barack Obama invocando la opinión común en los EE.UU., afirmó que el TLCAN fue “un error” y que por su culpa los EE.UU. perdieron 1 millón de puestos laborales [10, p.27], eso provocó una reacción negativa en Ottawa y la ciudad de México. La posición de B. Obama tampoco fue apoyada por los empresarios norteamericanos, los cuales a partir de 1994 están

acostumbrados a desenvolverse en las condiciones del mercado norteamericano. Obama tampoco fue apoyada por los empresarios norteamericanos los cuales a partir de 1994 fueron acostumbrados a desenvolverse en las condiciones del mercado norteamericano unido y vivir “según las reglas del TLCAN”. En adelante, Obama se vio obligado a atenuar la retórica anti-TLCAN, y al convertirse en el presidente de los EE.UU., hasta “olvidar” su promesa preelectoral de iniciar nuevas conversaciones sobre el TLCAN, y en caso del malogro, quizás, abandonarlo.

El paso a librecambismo con los EE.UU. después de una búsqueda prolongada de “contrapesos” a la influencia americana y después de los esfuerzos, en mucho vanos, de diversificar las relaciones comerciales, significó tanto para Canadá como para México un *divortium aquarium* no solo económico sino también político.. Al firmar el tratado del TLCAN, Canadá, en primer lugar, se aseguró un acceso garantizado a uno de los mercados más grandes; en segundo lugar, se vio beneficiada con cierta protección contra frecuentes reiteraciones del proteccionismo norteamericano; en tercer lugar, obtuvo un mecanismo especial de solución de disputas comerciales e inversionistas; en cuarto lugar, el acto tuvo una gran importancia simbólica habiendo demostrado ante empresarios y la sociedad la decisión del Estado a seguir el rumbo a la integración económica. Como fue afirmado en la publicación del Ministerio de Relaciones Exteriores de Canadá, “aunque varias cuestiones todavía no están investigadas, el panorama general queda claro. Los tratados de libre comercio con los EE.UU. y México produjeron a Canadá una inmensa influencia económica benéfica” [11, p. 9].

Evaluar las consecuencias del TLCAN para México resulta más difícil. Este país supera por mucho a Canadá en cuanto a su población y cuenta con una economía menos desarrollada, además se vio obligado a recortar sus aranceles más drásticamente. En 2005 salió a la luz un estudio bastante detallado, pretendiendo a ser objetivo, del Banco mundial [12, p.2], en cuyas 410 páginas se analizaban los resultados de la actividad del TLCAN desde punto de vista de México. Habiendo estudiado tales índices como el impacto de este tratado en el PIB per cápita, el volumen de exportación, monto de las inversiones extranjeras, el número de puestos de trabajo creados en la industria, sus autores concluyeron que en general “México ha sido beneficiado del TLCAN”. En particular, el estudio estableció que si no fuera por el TLCAN, la exportación nacional en los años 1994-2004 hubiera sido unos 50% menor, y el ingreso de capital extranjero en la economía unos 40% menos. Según sus datos, gracias al TLCAN, los plazos de la puesta en marcha de los proyectos norteamericanos de I+D en la industria mexicana se han reducido al doble. Además, el PIB per cápita mexicano ha crecido el 4%. Entre los aspectos criticados, se destacó que el efecto del TLCAN se ha distribuido de manera irregular sobre la economía y población de México. Entre los desfavorables resultaron los estados mexicanos del Sur y algunos sectores agrícolas, particularmente, la agricultura de secano y la agroproducción no orientada a la exportación. El estudio admitía con reserva que el efecto del TLCAN hubiera sido mayor, si al mismo tiempo en México habrían introducido algunas reformas en la educación y la construcción de infraestructura y se habría creado un sistema nacional de innovaciones.

En 2013, en vísperas del 20 aniversario del TLCAN, fue publicado un Informe del Servicio de Investigación del Congreso de los EE.UU. [13, p. 15], donde se percibe el mismo dualismo de evaluaciones. Según los autores del informe, unas publicaciones reseñadas “encontraron que el TLCAN ha beneficiado económica- y socialmente la economía mexicana en general, pero en el aspecto territorial, estos beneficios no fueron distribuidos de manera regular”. Otras fuentes, “establecieron que el TLCAN produjo efecto decepcionante por cuanto con su ayuda no se ha logrado mejorar sustancialmente la economía mexicana y reducir la brecha entre los ingresos de los habitantes de México y los estados mexicanos del Norte”.

La variación de las evaluaciones referentes al impacto del TLCAN en México está presente también en las publicaciones rusas sobre este tema [14]. Entre los efectos negativos del TLCAN sobre México, generalmente, se mencionan los siguientes:

- baja tasa de crecimiento económico en el período post-TLCAN (más baja que México tuvo en los años 1940-1980 y menor que la de los EE.UU. y Canadá en el período post-TLCAN);

- arruinamiento masivo de los agricultores, debido, entre otras razones a la importación en volúmenes grandes de maíz más barato (subsidiado) de los EE.UU.;

- aumento de la desigualdad en la distribución de los ingresos entre la población del Norte y el Sur mexicano.

Entre los resultados positivos, se mencionan los siguientes:

- mayor confianza a la política económica de México por parte de los inversionistas extranjeros manifestada en el ingreso de grandes capitales;

- ampliación de la variedad de productos de consumo e inversión presentados en el mercado mexicano así como la reducción de sus precios a costas de exención de aranceles aduaneros e intensificación de la competencia;
- creación de una franja de empresas modernas a lo largo de la frontera con los EE.UU., así como en algunas otras zonas que cuentan con mejores condiciones de trabajo, uso de tecnologías más modernas, difusión gradual de experiencias científico-técnicas y administrativas lo que ayuda a elevar calificación de la fuerza laboral mexicana;
- generación de un saldo comercial positivo a favor de México en el comercio con los países miembros del TLCAN.

Cooperación bilateral

Antes del TLCAN, las relaciones comerciales, económicas y políticas entre los dos “vecinos lejanos”, como se refieren a veces a México y Canadá, estaban debilmente desarrolladas, o según expresión elegante del presidente Enrique Peña Nieto en una entrevista para el diario canadiense *The Globe and Mail*, se encontraban en el estado de “indiferencia recíproca benevolente” [15].

No obstante, las economías de Canadá y México son de complementariedad recíproca. En el reciente informe de la Cámara de Comercio canadiense se indica que la “fuerza laboral madura, relativamente calificada de Canadá puede especializarse en los servicios de investigación y diseño, mientras que la abundancia mexicana de la fuerza laboral menos calificada más joven es ideal para el desarrollo de industria y extracción de recursos. Ambos estados cuentan con los yacimientos ricos de gas natural, petróleo y recursos minerales... Además, México no

es simplemente un mercado atractivo para el negocio canadiense, sino también el portal hacia los mercados hispanohablantes de los EE.UU. y otros países de Latinoamérica” [16, p. 6-7].

Sin embargo, estos dos países se presentan como competidores en varios ámbitos y sectores económicos. Un ejemplo más ilustrativo es ingeniería automotriz, donde en los últimos años Canadá cedió a México el segundo lugar (después de los EE.UU.) como fabricante en Norteamérica. Actualmente, a México se le corresponde el 20% de la producción automotriz norteamericana, mientras a Canadá el 16% [17]. Los especialistas estiman que si México logra reanimar su producción petrolera decadente mediante la reforma energética implementada por Enrique Peña Nieto y valiéndose de las empresas canadienses entre otras, en el futuro próximo podrá empezar a desplazar el petróleo canadiense del mercado de los EE.UU. [18].

Desde el año 1994 hasta 2014 el intercambio comercial entre Canadá y México se multiplicó 6,1 veces, lo que es mayor que con los EE.UU. (2,1 veces), con el TLCAN (2,2 veces) y el mundo en general (2,4 veces) (véase cuadro 1). México es tercer socio comercial de Canadá según su importancia (después de los EE.UU. y China), lo mismo que es Canadá para México. Además, México es un factor importante en las estrategias globales y regionales de muchas corporaciones transnacionales canadienses. Según la investigadora canadiense Olga Abizaid, “se habría incurrido en error grave al considerar que el comercio entre Canadá y los EE.UU. se efectúa solo a lo largo del paralelo 49 (o sea a través de la frontera entre Canadá y los EE.UU. – *E.K.*)... Para muchas empresas canadienses el acceso al mercado americano se determina asimismo por dinámica (de flujos

comerciales - *E.K.*) en la frontera entre los EE.UU. y México [19, p. 9].

En el balance comercial con México, Canadá tiene un gran saldo negativo. En 2014, su monto superó \$23 mil millones de dólares canadienses. El rubro principal de la importación canadiense es la producción de la industria automotriz, a la cual

Cuadro 1

Dinámica del comercio exterior de Canadá con México, EE.UU. y TLCAN (millones de dólares canadienses)

	Años						
	1994	2000	2005	2008	2010	2014	%
Exportación canadiense							
México	1083	2034	3366	5844	5 008	5491	1,0
EE.UU.	183302	359289	365741	375480	298649	402820	76,8
TLCAN	184386	361323	369107	381324	303657	408311	77,9
Todo el mundo	225679	413215	436351	483488	398857	524263	100,0
Importación canadiense							
México	4525	12060	14595	17916	22111	28760	5,6
EE.UU.	137345	229660	215155	227246	203344	277602	54,3
TLCAN	141870	241720	229750	245162	225455	306362	60,0
Todo el mundo	202736	356992	380858	433999	403701	510920	100,0
Volumen de Intercambio comercial							
México	5609	14094	17961	23760	27120	34251	3,3
EE.UU.	320647	588949	580896	602726	501993	680422	65,7
TLCAN	326256	603043	598857	626486	529112	714672	69,0
Todo el mundo	428415	770207	817209	917487	802558	1035183	100,0

Fuente: Statistics Canada, 9.02.2015. -

<http://www.international.gc.ca/economist-economiste/index.aspx?lang=eng>

se le corresponde un cuarto de su volumen general. A lo mismo prestó su atención el primer ministro Stephen Harper quien indicó que uno de los problemas principales de la interacción

entre Canadá y México es su desbalance: México vende a Canadá más mercadería que importa de este país. Al contrario, Canadá invierte en la economía mexicana mucho más recursos que recibe de este país [20].

Asimismo, las inversiones canadienses en México han incrementado notoriamente durante 20 años (véase cuadro 2).

Cuadro 2

Inversiones canadienses directas a largo plazo en México, EE.UU. y TLCAN (volúmenes acumulados, millones de dólares canadienses)

	Años						
	1994	2000	2005	2008	2010	2014	%
México	1073	3857	4397	4781	4902	13046	1,6
EE.UU.	77987	177943	202398	290830	251342	349965	42,2
TLCA	n.a.	181800	206795	295611	256244	363011	43,8
Todo el mundo	146315	356506	452195	641920	637285	828812	100,0

Fuente: Statistics Canada, Table 376-0051, April 2015.

Hoy en día, Canadá es cuarto o quinto inversionista extranjero según su importancia para México, donde funcionan más de 2,5 mil de empresas canadienses. Según los datos de la Secretaría de economía mexicana, las inversiones privadas directas canadienses se distribuyen en este país del siguiente modo: el 38% corresponde a la industria minera; el 21% a la industria transformadora; el 16% al sector de finanzas y seguros; el 5% a cada uno de los sectores de restaurante/hotelero y del comercio; el 3% a los servicios profesionales y de investigación; el 1% al transporte y almacenaje y el 11% para los demás sectores [21, p. 25].

Según algunos datos, en 2010 a las empresas canadienses se les correspondía el 70% de todas las inversiones extranjeras en el sector minero de México [22, p. 2]. Las empresas canadienses extraen oro y plata en México, donde opera una de las más grandes corporaciones transnacionales canadienses Goldcorp.

El siguiente centro de atracción es la energética. Según los datos de la Corporación nacional canadiense de desarrollo, en 2014 85 empresas canadienses operaban en el sector de hidrocarburos en México, entre los cuales se destacan tan grandes como TransCanada Pipelines, Tarco International, AGAT Labs, Tesco, Q'Max, Enerflex, Kudu Pumps, TTS Sense, Ensign and Trinidad Drilling [23]. Se dedicaban a prestar servicios de geofísica y cartografía; perforación; construcción de oleo - y gasoductos; prestación de tecnologías informáticas y de comunicación; suministro de equipos de campo para extracción de petróleo y gas.

En la relación de las empresas canadienses más grandes que cuentan con los sucursales y filiales en México, figuran: Scotiabank que tiene 700 oficinas en México, productoras automotrices Magna, Linamar y Martinrea, corporación Bombardier (producción de aviones y del parque móvil ferroviario), fabricante de muebles Palliser Furniture, empresa farmacéutica Apotex.

Lo que se refiere a las inversiones mexicanas a largo plazo en Canadá, éstas a pesar del brusco crecimiento en 2014, permanecen en nivel bajo y, según los datos de la estadística oficial canadiense, se les corresponde un porcentaje mínimo de todas las inversiones extranjeras colocadas en dicho país (véase cuadro 3). La canadiense Andrea Mundal Campbell atribuye la responsabilidad por este hecho a la política proteccionista de su país en varios sectores importantes de la economía, acceso fácil al mercado americano

de alta capacidad, así como un pequeño número de las marcas nacionales de prestigio internacional lo que, según ella, explica bajo interés de México invertir en los activos canadienses [24].

Inversiones mexicanas directas a largo plazo en Canadá
(volúmenes acumulados, millones de dólares canadienses)

	Años						
	1994	2000	2005	2008	2010	2014	%
Canadá	177	215	322	285	191	884	0,1

Fuente: Statistics Canada, Table 376-0051, April 2015.

Tratando sobre las perspectivas del desarrollo de relaciones bilaterales, los expertos del reconocido “centro cerebral” Conference Board of Canada nombraron en su último reporte diez sectores y grupos prioritarios de mercaderías: papel y artículos papeleros; artículos de acero; automóviles y autopartes; equipos de transporte (parque móvil ferroviario y aviones); medios móviles de comunicación; industria minera (extracción de oro y plata); servicios de construcción; servicios financieros y de seguro; servicios energéticos (extracción de petróleo y gas); sector electroenergético de uso común [25].

Aparte del comercio e inversiones, la importancia de México para Ottawa está determinada por lo que este país es el segundo destino turístico después de los EE.UU. En 2014, alrededor de 2 millones de canadienses pasaron sus vacaciones por allá. A su vez, en el mismo año 172 mil mexicanos incluyendo 20 mil trabajadores agrícolas temporales y 5 mil estudiantes visitaron Canadá. Según las estimaciones, alrededor de 50 mil mexicanos en forma temporal o permanente residen en Canadá. Alrededor de 75 mil canadienses permanecen en México. Un rasgo interesante: la mayoría de los mexicanos que se mudan a Canadá, no lo hacen de manera ilegal, sino de la manera más legal posible, obteniendo el puntaje requerido para inmigración

por su calificación, edad y conocimientos del idioma. Para eso existe una explicación: los mexicanos en Canadá, a diferencia de los mexicanos en los EE.UU. en la mayoría de los casos son especialistas calificados desempeñándose en los sectores de alta tecnología, así como en entidades públicas, universidades y empresas privadas.

Dado al hecho que tanto Canadá como México son estados federativos, se desarrollan las relaciones entre sus provincias – estados. Hace muchos años, estas relaciones fueron iniciadas por Quebec francófono para que percibió México hispanohablante como un “pariente” de lengua y cultura romana. Lo siguieron Alberta y Ontario, abriendo sus representaciones en México. A estas tres provincias les corresponde $\frac{3}{4}$ del volumen total de exportación canadiense a México. A diferencia de Quebec, que tiene una agenda más amplia, relacionada con la promoción de su idioma, cultura y educación entre otras cosas, las representaciones de Alberta y Ontario persiguen principalmente intereses económicos.

Si el momento crucial en las relaciones económicas y comerciales entre Canadá y México fue marcado por la creación del TLCAN, en lo que se refiere a la implementación de la cooperación en el ámbito de seguridad y defensa, el papel especial perteneció al evento del 11 de septiembre de 2001. Fue desde aquel entonces, cuando Canadá y México, no sin sugerencia de los EE.UU., empezaron a desarrollar diálogo en temas de seguridad, que tiene previsto consultaciones anuales, así como negociaciones entre los militares y políticos de alto nivel de ambos países. Para México, como un exlíder del Movimiento de países no alineados, dada su historia espinosa de las relaciones con los EE.UU., es más fácil encontrar

entendimiento en estos asuntos con Canadá como una potencia de “rango medio”.

En abril de 2014, en México tuvo lugar la reunión de los ministros de defensa de los tres estados norteamericanos, donde se adoptó una declaración conjunta. En la prensa canadiense de vez en cuando aparecen publicaciones tocando el tema de que México en futuro podría llegar a ser el miembro de la OTAN [26, p. 36]. Lo mismo fue observado también por algunos expertos rusos [27, p. 57-58]. Al mismo tiempo hay rumores de que México podría ser involucrado en su esfera por el Mando Norteamericano de Defensa Aeroespacial, (North American Aerospace Command, NORAD), cuyos miembros hasta hoy han sido dos países: EE.UU. y Canadá, o que los EE.UU. y México podrán conformar su propio NORAD [28, p.11] [26]. No obstante, estos rumores no se han confirmado a nivel oficial: al contrario, el secretario de defensa de México afirmó que no había ninguna intención de cambiar algo en las relaciones militares entre México y los EE.UU.

Canadá y México actúan en unísono a nivel internacional en algunos casos, aunque no tan intensamente, como se esperaba. Por ejemplo, Canadá apoyó a los representantes de México en las últimas elecciones del director ejecutivo del FMI y director general de la OMC. A partir de 2013, las agencias gubernamentales canadienses, mexicanas y estadounidenses vienen realizando actividades promocionales conjuntas bajo lema “Inviertan en la América del Norte”.

Se han registrado relativamente pocos casos de la interacción entre Canadá y México en la oposición a los EE.UU. En este aspecto, ambos países no han apoyado la guerra en Irak iniciada por los EE.UU. en 2003, se opusieron simultáneamente contra la inclusión en la legislación estadounidense de los planteamientos

“Compra lo americano”, que otorgan preferencias a los productores nacionales en perjuicio de los extranjeros en compras del Estado.

Actualmente, en el aspecto político, las relaciones entre Canadá y México se encuentran en uno de los niveles más bajos. Eso se debe a tres razones. Primera: en julio de 2009, Canadá impuso visas para los ciudadanos mexicanos bajo pretexto de llegadas masivas de refugiados de procedencia de este país (en el año 2008 fueron 9500 mexicanos, lo que llegó a ser un cuarto de todas las personas pretendiendo a obtener estado de refugiados en Canadá). Este acto fue percibido por México como demostrativamente inamistoso. El resentimiento se profundizó aún más por la circunstancia de que las visas impuestas en el mismo año con el mismo pretexto para los ciudadanos de Chequia (demasiados gitanos de su procedencia llegaban a Canadá) fueron suprimidas en 2013.

La segunda razón es una lucha continua, con éxitos alternados, entre Canadá y México por la atención de los EE.UU. cuyo inicio se remonta a los años 2000-2001. En aquel entonces llegaron al poder en los EE.UU. y México los nuevos líderes Vicente Fox y George Bush hijo, quienes se conocían desde el tiempo cuando eran gobernadores. El acercamiento veloz entre EE.UU. y México provocó en Canadá, que había acostumbrado a creer que no tenía competidores en las relaciones con los EE.UU., una preocupación tan grande que en diciembre de 2000, Ottawa públicamente expresó su descontento de que el presidente norteamericano prestaba a México mayor atención que a Canadá. Desde aquel entonces, la actitud celosa hacia México se convirtió en una regla en Canadá. En 2014, el semanario inglés *The Economist* publicó dos artículos sobre la rivalidad entre Canadá y México en el

TLCAN. Dicha oposición acarreó un deseo persistente de parte de Canadá a desarrollar sus relaciones con los EE.UU. no dentro de un formato tripartita, él del TLCAN, sino en base tradicional bilateral, sin México.

Y finalmente, la tercera razón para descontento, es el desenfreno de la criminalidad y violencia en algunas zonas de México, lo que expone al peligro la vida y salud de los ciudadanos canadienses radicados en este país (eso se refiere sobre todo a los empleados de las empresas mineras canadienses, que operan a menudo en las zonas lejanas con las condiciones de seguridad de riesgo).

Integración “a la mexicana”, “a la canadiense” y “a la estadounidense”

Según la justa opinión de los supervisores de la Iniciativa México-Canadá senador Rosario Green Macías y exministro de relaciones exteriores y defensa nacional de Canadá William Graham (años 2002-2004; 2004-2006), Canadá y México visualizan de manera distinta el futuro de la integración norteamericana. México busca fortalecer el papel de los órganos y acuerdos trilaterales así como el desarrollo de la integración según el modelo semejante al de la Unión Europea. Canadá prefiere desarrollar sus relaciones con los EE.UU. por sí sola y participar en las iniciativas trilaterales en formato restringido [22, p. 3].

Tal vez, como un ejemplo más ilustrativo del enfoque mexicano puedan servir las iniciativas propuestas por Vicente Fox durante su gira en Canadá y los EE.UU. Se trata de “Visión 20/20” o sobre el plan “TLCAN plus”. Según V. Fox, el objetivo de la integración debe ser la creación del mercado

común norteamericano que incluye los siguientes elementos: unión aduanera; coordinación de las políticas nacionales de los tres países en asuntos principales; la política monetaria única; flujo libre de la fuerza laboral; transferencias financieras apuntadas a la estimulación del desarrollo de las zonas atrasadas de México.

Sin embargo, estas propuestas fueron recibidas en Ottawa con un “escepticismo cortés”. Desde el punto de vista de Canadá, la experiencia de la UE no puede servir de ejemplo para América del Norte por lo menos porque la integración en Europa ya pasó hace tiempo la etapa de libre comercio, y porque los países europeos se varían de uno a otro en tamaño, potencial económico y nivel de ingresos per cápita en menor grado que los norteamericanos. Además, Ottawa no acoge con entusiasmo los “esquemas de envergadura” proyectados para los próximos 20-30 años, sino prefiere un enfoque pragmático y paulatino con relación a los asuntos de la profundización de la integración económica.

Canadá y sobre todo los EE.UU. no resultaron preparados para las iniciativas de México sobre el fortalecimiento de las bases institucionales del TLCAN. Aparte del Fondo de desarrollo con capital de US\$10-30 mil millones, México propuso establecer una Comisión norteamericana con poderes no determinados. “Mientras México se apresura para crear organizaciones como un medio de solución de problemas, los EE.UU. y hasta cierto punto Canadá con la misma prisa lo evitan” [29, p. 39].

Al ser recibido fríamente en las capitales de los países, sus socios del TLCAN, V. Fox se vio obligado a modificar su enfoque. Al entrar en 2001, la concepción global ya había sido reemplazada por un plan más modesto que preveía conseguir algunas concesiones. Pero, después de que México no mostró, en

opinión de los norteamericanos, debido afán en la lucha contra el terrorismo internacional, este plan también fue puesto bajo el tapete.

V. Fox narró en sus memorias publicadas en 2007, algunos detalles curiosos sacando a la luz la actitud de los EE.UU. tanto hacia México como a la integración en general. Según él, cuando él y George Bush hijo se desempeñaban como gobernadores de Texas y Guanajuato, y luego, cuando ambos llegaron a ser presidentes de sus respectivos países la reacción de George Bush hijo a todas las propuestas de brindar apoyo a México para acelerar su desarrollo, incluyendo la creación del Fondo de cohesión según modelo europeo, “siempre fue positiva a nivel personal, pero incierta a nivel político”. Resultó que Bush desconocía el significado de la palabra “cohesión”. Después de las explicaciones de Fox que los países miembros de la Unión Económica Europea usaron los fondos de cohesión para ayudar a los países pobres alcanzar el nivel de los países ricos, Bush de inmediato rechazó esta idea porque “esta palabra está relacionada con Europa y que tendría que asignar fondos”. V. Fox planteó esta cuestión de nuevo después de que Bush llegó a ser presidente, y otra vez recibió la negativa. Esta vez se le dijo que “el Congreso norteamericano nunca apoyará la creación de un fondo similar” [30, p. 8-9].

El Presidente actual de México, Enrique Peña Nieto propone profundizar la integración en dos ámbitos principales: financiamiento de proyectos de infraestructura, sobre todo en zonas fronterizas y desarrollo de las cadenas productivas integradas (continentales). Su finalidad es aumentar la competitividad de los productos norteamericanos en los mercados mundiales [31, p. 8].

* * *

La experiencia de participación de Canadá y México en el TLCAN representa indudable interés científico y práctico. Es

importante sobre todo para los países pequeños, que entran en uniones integracionistas con grandes potencias regionales, y, como evidencia la práctica, los países de este tipo no son pocas en el mundo actual. Entre ellos son miembros de la Comunidad de Desarrollo África Austral (Southern African Development Community, SADC), que se agrupan alrededor de la Sudáfrica; miembros de la Asociación Surasiática de Cooperación Regional (South Asian Association for Regional Cooperation, SAARC) con India en el centro; los países de Asia Oriental con miras a China, así como todo el espacio postsoviético gravitando a Rusia. En todos estos casos el modelo de interacción es el mismo que en el TLCAN: “*hub-and-spoke*” donde el papel de *hub* está asumido por Sudáfrica, India, China y Rusia. El ejemplo de Canadá y México demuestra a los países de potencia “menor” y “mediana”, los cuales en caso general están preocupados por conservar su soberanía, una posibilidad de obtener beneficios de la integración económica con el país hegemónico sin perjuicio grave para su independencia política durante, por lo menos, varias décadas.

La experiencia de México, además es aleccionadora para aquellos países del mundo en desarrollo, entre los cuales se encuentran Latinoamérica y el Caribe, los cuales a través de su participación en bloques integracionistas con los países más desarrollados buscan acelerar su desarrollo socioeconómico, elevar el nivel de bienestar de su población e insertarse en el círculo del “primer mundo”.

Las lecciones de la interacción Canadá-México consisten en que a pesar de que desde el inicio de la implementación del TLCAN han pasado más de 20 años, las relaciones entre los países participantes siguen desarrollándose según el esquema “buja-rayos”. La cooperación con otro miembro menor no

llegará a convertirse en la prioridad ni para Canadá ni para México, al contrario, para cada uno de ellos las más importantes quedan las relaciones con los EE.UU. Pero si bien los niveles de la partida estaban bastante bajos y la atención de Canadá y México siempre se distraía hacia los EE.UU., el avance en sus relaciones es obvio y se manifiesta tanto en el crecimiento de los índices cuantitativos como la mejora de los parámetros cualitativos de su cooperación.

Bibliografía References Библиография

1. Wonnacott R.J. Trade and Investment in a Hub-and-Spoke System Versus a Free Trade Area. — *The World Economy*, 1996, Vol. 19, No. 3.
2. Gandolfo G. Elements of International Economics. Berlin: Springer, 2004, 260 p.
3. Ch. Sands Proceedings of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade. Ottawa, Issue 15, Evidence, Meeting of 25.09.2014.
4. Молочков С.Ф. Успехи и проблемы «южной» инициативы: Канада в Латинской Америке. — США и Канада: экономика, политика, культура. М., 1999, № 8. [S.F. Molochkov. Uspeji y problemy "yuzhnoy" initsiativy [Éxitos y problemas de la iniciativa "del sur"]. *SShA i Kanada: ekonomika, politika i kultura*. М., 1999, N 8].
5. Curtis J. M. Some Remarks at the North American Policy Forum. June 5, 2007. — <http://www.cigionline.org/sites/default/files/04%20North%20American%20Policy%20Forum.pdf>
6. Axworthy L. Navigating a New World: Canada's Global Future. Toronto, 2003, p. 107.
7. Clarkson S. Fearful Asymmetries: The Challenge of Analyzing Continental Systems in a Globalizing World. — *Canadian-American Public Policy Series* (Orono, ME), September 1998, № 35, p. 14.
8. Biette D., Wilson Ch., Krist W. NAFTA at 20: Success, Failure, or Something in Between? 19.12.2013. — <http://www.wilsoncenter.org/article/nafta-20-success-failure-or-something-between/>
9. Hartman S.W. NAFTA, the Controversy. — *The International Trade Journal*, January-March 2011, Vol. 25, No. 1, p. 5.

10. Citado: Комкова Е.Г. Администрация Обамы и новая повестка дня в канадско-американских отношениях. — *США и Канада: экономика, политика, культура*, 2011, № 3, с. 27. [E.G. Komkova. Administratsiya Obamy y novaya povestka dnia v kanadsko-amerikanskij otnoshenij. [Administración de Obama y nueva agenda en las relaciones americano-canadienses] *SShA i Kanada: ekonomika, politika i kultura*, 2011, N 3, pp. 27.]
11. Curtis J., Sydor A. (eds). NAFTA @ 10. Ottawa, 2006, p. 9.
12. Lederman D., Maloney W.F., Serven L. Lessons from NAFTA for Latin America and the Carribean. The World Bank, 2005. 410 p.
13. Villarreal M.A., Fergusson I.F. NAFTA at 20: Overview and Trade Effects. Congressional Research Service, CRS Report for Congress, 21.02.2013, p. 15.
14. Sobre la influencia positiva del TLCAN en México véase: Мексика: парадоксы модернизации. М., 2013, с. 204—223; [Meksika: paradoksy modernizatsii [México: paradojas de modernización] Moscú, 2013, pp. 204-223; Sobre la negativa: И.К. Шереметьев. Мексика: «восходящий гигант» в стратегическом «капкане» блока НАФТА. — Латинская Америка, 2010, № 5, с. 45—56. [I.K. Sheremetiev. Meksika: “Vosjodiashiy guigant v strategicheskome “kapkane” NAFTA [México: gigante emergente en la “trampa” estratégica de NAFTA] *Latinskaya Amerika*, Moskva, 2013, pp. 204-223.]
15. Peña Nieto E. For Mexico and Canada, There’s Room to Grow. — *The Globe and Mail*, 26.11.2012.
16. Forging a New Strategic Partnership between Canada and Mexico. Special Report. The Canadian Chamber of Commerce, 22.10.2012, p. 6–7 — <http://www.chamber.ca/index.php/en/policy-and-advocacy/C71/2012-archives>
17. Mexico May Be Biggest Winner of NAFTA Deal. The Canadian Press, 29.12. 2013.
18. Madrazo J., Heidrich P. Energy Reforms in Mexico Could Spell Competition for Canada. — *The Embassy*, 27.01.2014 — http://www.embassynews.ca/print_out_story/350
19. Abizaïd O. Thinking Through the Canada-Mexico Relationship. — *FOCALPoint*, April 2010, Vol. 9, № 3, p. 9 — <http://www.focal.ca>
20. Citado: Blanchfield M., Harper, Peña Nieto See Air Deal Signed. — *The Canadian Press*, 18.02.2014. — <http://www.nationalnewswatch.com/2014/02/18/harper-pena-nieto-meeting-in-mexico>
21. Citado: Potential Impacts and Opportunities from Mexico’s Energy Reform for Western Canada. Canada West Foundation, May 2014, p. 25.

22. The Canada-Mexico Relationship. A Backgrounder. A Working Paper of the Canada-Mexico Initiative. Project Led by Senator R. Green Macias and the Honourable W. Graham. October 2010, p. 2.
23. Opportunities for Canada from Mexican Energy Sector Reform: This Time It's Different. Dawson Strategic, 2014.
24. A. Mandel-Campbell. Why Mexicans Don't Drink Molson: Rescuing Canadian Business from the Suds of Global Obscurity. Toronto, 2007.
25. Beckman K. What Might Canada's Future Exports Look Like? Conference Board of Canada, 16.11.2012.
26. Miller E., Dillon J., Robertson C. Made in North America: A New Agenda to Sharpen Our Competitive Edge. Canadian Council of Chief Executives. Report. December 2014, p. 36.
27. Володин Д.А. Канада и новая стратегическая концепция НАТО. — *США и Канада: экономика, политика, культура*, М., 2015, № 2, с. 57—58. [Volodin D.A. Kanada y novaya strategicheskaya kontseptsiya NATO. [Volodin D.A. Canadá y nueva concepción estratégica de la OTAN] *SShA i Kanada: ekonomika, politika i kultura*. М., 2015, N 2, pp. 57-58.]
28. Manaut R. Benitez. Mexico-Canada: Building North America's Security Frame- work. — *FOCAL*, May 2010, vol. 9, № 4, p. 11; Robertson C. Canada-Mexico: Revitalizing the Neighborhood. — *Ipolitics*, 28.11.2012; Miller E., Dillon J., Robertson C. Op. cit., p. 36.
29. The Canada-Mexico Relationship. Op. cit., p. 3.
30. Citado: Комкова Е.Г. Канадско-мексиканские отношения и НАФТА. — *США и Канада: экономика, политика, культура*, М., 2004, № 9, с. 39. [Komkova E.G. Kanadsko-meksikanskije otnosheniya y NAFTA [Komkova E.G. Relaciones mexicano-canadienses y NAFTA]. *SShA y CANADA: económica, política, cultura*. Moscú, num.9, p.39.]
31. Citado: Pastor R. Should Canada, Mexico, and the United States Replace Two Dysfunctional Bilateral Relationships with a North American Community? Paper Presented at the Conference on "North American Futures: Canadian and U.S. Perspectives". University of California, Institute of Governmental Studies. 12-13.03.2010, p. 8-9.
32. Pact for Progress. A Conversation With Enrique Pena Nieto. — *Foreign Affairs*, Jan.-Feb. 2014, vol. 93, N 1, p. 8.