

---

D. Brunelle y Ch. Deblock • G. Garduño • J. Patula

# **Relaciones comerciales en Norteamérica • Reseñas**



# México, Canadá y la continentalización de la economía norteamericana

*Dorval Brunelle y Christian Deblock\**

**L**a continentalización, en los términos en que la define la literatura económica norteamericana, busca esbozar y dar cuenta de dos procesos interrelacionados: el primero, y sin duda el más determinante, nos remite a la reconfiguración de las filiales de producción dentro del espacio continental, mientras que el segundo refleja la multiplicación y la intensificación de las relaciones de intercambio entre estas economías. Pero la noción nos sirve igualmente para designar, más allá de estos fenómenos de integración, el recursamiento a

un marco de referencia en economía política, marco a partir del cual es posible sostener y favorecer un proyecto de integración económica a escala continental. Sin duda sería más indicado a este respecto distinguir el continentalismo —es decir, el esquema teórico y programático— de la continentalización —comprendida como resultado de este proyecto—, a fin de determinar la distancia que separa las intenciones de los actores de las consecuencias de una sucesión histórica de eventos sobre los cuales su impronta es limitada.



**IZTAPALAPA 34**

JULIO- DICIEMBRE DE 1994, pp. 153-184

---

\* Profesores investigadores de la Universidad de Quebec, Montreal [trad. María García Castro y Gustavo Peñalosa].

Esta puntualización nos permite distinguir sobre todo las formas y modalidades de la complementariedad económica, política y cultural que caracteriza las relaciones entre Estados Unidos y Canadá, por un lado, y entre Estados Unidos y México, por el otro, desde la perspectiva de un proyecto de consolidación del espacio económico y social norteamericano cuyos parámetros generales someten y determinan las modalidades empíricas de una continentalización comprometida de dos en dos más que entre tres. Esta dificultad de fondo permite comprender en qué sentido el proyecto de continentalización o, para retomar el término, el continentalismo actual en América del Norte está demarcado por límites propios, los cuales han originado, por ejemplo, la institucionalización de un régimen con dos criterios, es decir, la adopción de medidas y de normas que varían según su aplicación a las relaciones entre Estados Unidos y Canadá, o bien a las relaciones entre Estados Unidos y México.

Sin embargo, el interés por distinguir entre continentalismo y continentalización plantea un nuevo conjunto de dificultades puesto que se trata de abordar de manera unificada cuestiones que carecían de vinculación. En términos esquemáticos, se perfilan dos maneras de proceder a este respecto: podemos buscar puntos de referencia que permitan explicar la emergencia de una economía política del continentalismo en el seno de cada uno de los países que componen el espacio norteamericano, o bien asumir tal emergencia como un hecho y buscar más bien discernir las vías de su evolución. Nuestro análisis se finca en un acercamiento regresivo y es el que pretendemos desarrollar.

De acuerdo con este procedimiento podríamos

acotar, entre otros datos, que la evolución reciente de la economía mundial ha propiciado la formación de bloques económicos,<sup>1</sup> —entre los cuales figura en primer rango la Comunidad Europea—, y que la actividad industrial y comercial se haya desplegado nuevamente por el borde del Océano Pacífico; ese hecho ha obligado a Estados Unidos, Canadá y México, a encarar el desafío de formar su propio bloque económico.<sup>2</sup> Los gobiernos de estos tres países realizaron sendas rondas de negociaciones en 1985. En cuanto a Estados Unidos se refiere, la estrategia de los republicanos logró la firma de dos acuerdos, el primero con México, el 7 de noviembre de 1987,<sup>3</sup> y el otro con Canadá, el 2 de enero de 1988. Ambos sentaron las bases del Acuerdo de Libre Intercambio de América del Norte [TLC], signado el 6 de septiembre de 1992.

El peso de los socios internacionales en la eventual consolidación del bloque económico norteamericano no implica, sin embargo, que deba desestimarse la importancia de los demás países del continente. El continentalismo ha sido una de las piezas maestras en la estrategia reaganiana de la conquista de los mecanismos de exportación; sobre todo durante su segundo mandato, las declaraciones del secretario de Estado adjunto de asuntos interamericanos, Eliot Abrams, así como las del representante comercial, Clayton K. Yeutter, fueron cada vez más específicas con respecto a la necesidad de incrementar la interdependencia entre Estados Unidos, México y Canadá. Esta idea se manejó con mayor insistencia durante la gestión de George Bush. Baste con mencionar la iniciativa para las Américas, lanzada el 27 de junio de 1990, cuyo objetivo fundamental era el de "acelerar el creci-

miento económico de todos los países, incluyendo a Estados Unidos". En esta iniciativa se ponen de manifiesto las preocupaciones estratégicas estadounidenses, aun cuando la administración de ese país precisara en su reporte frente al GATT que "la iniciativa ha nacido del deseo de Estados Unidos de adoptar una actitud más centrada en la reciprocidad de sus relaciones económicas con los otros países del hemisferio occidental".<sup>4</sup>

El cambio de administración en Estados Unidos no modificó las variables del problema: no obstante las dificultades que enfrentó la ratificación del TLC en el Congreso de ese país, no se asume como una meta cuyas consecuencias o alcances ameriten un alto en el camino; el TLC "no es más que un principio. El objetivo último sigue siendo la formación de una gran zona de libre intercambio que se extienda desde Alaska hasta Argentina".<sup>5</sup> Debe mencionarse que para los industriales americanos el reto no es nada desdeñable, aun cuando la mayor parte de los estudios económicos sugieran prudencia: no solamente la apertura de las fronteras los coloca en una posición de fuerza sobre todo frente a sus competidores en los mercados de Europa y de Asia —dato que parece confirmarse en el sensible incremento en las cifras de exportación desde mediados de los ochenta (ver gráfica 1)—.<sup>6</sup> Mientras tanto, la formación de un conjunto económico integrado a la economía de los Estados Unidos viene a dar un sólido sustento a la definición de política comercial estratégica planteada por ese país.<sup>7</sup>

Los otros socios, México y Canadá, se han mostrado igualmente sensibles a la evolución tanto de sus respectivas coyunturas nacionales como de la inter-

nacional (véanse cuadros 2 y 3). Resultado de lo cual ha sido una postura también interesada en ambos países en la opción continental. Así lo reflejan los acuerdos comerciales firmados con Estados Unidos, tanto como las fuertes corrientes de opinión favorables a las alternativas llamadas "neoliberales" sobre las cuales se apoyaron estas reorientaciones estratégicas.<sup>8</sup>

**Cuadro 1**  
Indicadores macroeconómicos  
Canadá y México, 1940-1992

México	1940-1954	1954-1970	1970-1982	1982-1989	1989-1992	
PIB (en %)	5.8	6.8	6.2	0.6	3.7	
Precios*	10.5	4.7	19.8	74.5	22.9	
Déficit público**			-7.6	-11.7	-3.5	
Admón federal	1.4	-1.2				
Balanza corriente**	-1.3	-2.7	-4.8	0.6	-2.9	
Canadá	1948-1960	1960-1970	1970-1975	1975-1984	1984-1989	1989-1992
PIB (en %)	4.6	5	5.2	3.2	4.3	0.4
Precios*	3.7	3	7.8	7.9	3.7	2.9
Tasa de desempleo		4.7	5.7	8.7	9.2	9.3
Déficit público **	0.14	-1.4	0.7	-3.6	-2.5	-4.9
Admón. federal	0.2	-1.2	-1.5	-4.6	-6.4	-4.8
Balanza corriente**	-2.3	-1	-0.6	-1.8	-1.9	-3.9

Fuente: OCDE, *Estudios económicos de la OCDE*, México, 1992; FMI, *Estadísticas financieras internacionales*, Canadá, Ministerio de finanzas, Cuadro de referencias económicas y financieras, 1993.

En cierta medida, la continentalización es un reflejo de la apertura progresiva de las economías nacio-

**Cuadro 2**  
Participación de Norteamérica en el comercio internacional

	Exportaciones		Importaciones	
<i>Comercio de bienes</i>	16.8		18.9	
Estados Unidos	[1]	12	[1]	14.1
Canadá	[8]	3.6	[8]	3.5
México	[20]	1.2	[19]	1.3
<i>Comer. de servicios</i>	19.9		15.8	
Estados Unidos	[1]	16.7	[1]	11.5
Canadá	[14]	1.8	[9]	3.1
México	[18]	1.4	[20]	

Fuente: GATT, *El comercio internacional*, 1991-92.

**Cuadro 3**  
Comercio de bienes

	Exportaciones		Importaciones	
	valor	volumen	valor	volumen
América del Norte				
Estados Unidos	5.9	3.9	6.4	5.6
Canadá	5.9	5.1	6.5	4.8
México	8		8	
Comunidad europea	6.4	4.2	5.9	4.8
Alemania	7	4	7	4
Asia	10	7.5	8	6
Japón	8	5	5	6
América Latina*	2.1		1.6	

Fuente: GATT, *El comercio internacional*, 1991-92.

\* No se incluye a México

jo de la apertura progresiva de las economías nacionales iniciada en la posguerra y participa de lo que ha dado en llamarse la tripolarización de la economía capitalista,<sup>9</sup> aun cuando este despliegue dentro del continente norteamericano revista características específicas inscritas en la historia de cada uno de los tres países mencionados, al igual que en las relaciones bilaterales sostenidas por los Estados Unidos con México, por un lado, y con Canadá, por el otro. Pero en vista de la evolución que han tomado las relaciones económicas internacionales, en forma muy particular a partir del fin de la guerra fría, casi podríamos decir que el libre comercio en América del Norte sigue el orden de los acontecimientos. Por otro lado, las acciones y los argumentos, tanto de Canadá como de México, cuando se trata de justificar el proyecto, no invalida ni hace perder vigencia a la afirmación de que la estrategia de incrementar e intensificar la integración económica regional aparece también como una opción por *default*, aun cuando no haya sido contemplada aún por los actores políticos como una alternativa en la prolongación de las prácticas comprometidas anteriormente —en la medida en que estas prácticas habrían venido a suscribir el multilateralismo.

La yuxtaposición de la práctica económica de la posguerra tanto en México como en Canadá permite hacer resaltar una homología interesante y significativa entre las situaciones mexicana y canadiense (véase cuadro 1), más allá de las asimetrías profundas que caracterizan a las economías de ambos países, es decir, más allá de la constante según la cual México pertenece al tercer mundo mientras que Canadá se liga más bien al pelotón de los países industrializados

más ricos<sup>10</sup>. Pero, en esencia, trataremos de mostrar que a partir del momento en que sendos países convinieron, cada uno por su lado, en abandonar las prácticas anteriores para comprometerse firmemente en la vía del liberalismo económico, las ligas de fondo de la continentalización han hecho que ni México ni Canadá se hayan detenido a ponderar la dimensión de su decisión de negociar con el principal competidor socioeconómico de la región un régimen de preferencia comercial que pone en riesgo su nueva política económica.

PRIMERA PARTE: LAS LÍNEAS DE FONDO  
DE LA CONTINENTALIZACIÓN. ENTRE  
LA AUTONOMÍA Y LA DEPENDENCIA

*1 El bloque económico canadiense-estadounidense*

Sin insistir demasiado sobre este punto recordemos, sin embargo, que a lo largo de la segunda mitad del siglo XIX y hasta la Segunda Guerra Mundial, la relación de intercambio entre Canadá y Estados Unidos estuvo inscrita dentro de lo que un historiador canadiense ha llamado "El Triángulo del Atlántico Norte"<sup>11</sup>. Atrapado entre dos grandes potencias competidoras (Estados Unidos y el Reino Unido), la posición de Canadá dentro de este triángulo no habría sido sostenible si este país no hubiera sabido, no sin cierta habilidad, hacerse de un lugar entre ellos. Paralelamente, la política nacional de Canadá —que se había implantado en 1867, bajo el gobierno de John A. Macdonald—, habría de permitirle desarrollar su industria y su mercado interior, sin olvidarse del mantenimiento y el reforzamiento de las relaciones económicas exteriores con los dos países de los cuales era, desde cualquier punto de vista, tributario. Canadá pudo así afirmar progresivamente su independencia política sobre el escenario internacional y comprometerse en un modelo de desarrollo económico a la vez abierto al exterior, en razón de las ligas de dependencia que mantenía frente al Reino Unido y a los Estados Unidos, y atento a su mercado interior<sup>12</sup>.

Esta relación triangular iba sin embargo a dislocarse después de la Segunda Guerra, debido sobre todo a tres causas: primero, por el derrumbamiento



del imperio británico; en segundo lugar, por el ascenso de la potencia estadounidense sobre el escenario económico internacional; en tercer lugar, por la formación del mercado común a fines de los cincuenta. A pesar de todo Canadá nunca renunció del todo —a lo largo de este periodo que corre desde la firma del Tratado de Roma en 1957, que crea la Europa de los seis, y la entrada del Reino Unido en el Mercado común, 16 años más tarde, en 1973—, a buscar preservar la integridad de esta relación triangular, y aun a procurar institucionalizarla. De ese modo llegaron a la proposición de varias fórmulas, que van desde la creación de un *North-Atlantic Free Trade Association*<sup>13</sup> con Canadá, el Reino Unido y los Estados Unidos, hasta la adhesión pura y simple de Canadá al Mercado común<sup>14</sup>, pasando por la consolidación de las ligas comerciales en el marco de la OCDE<sup>15</sup>. De cualquier modo, la solución que prevaleció fue aquella que condujo al Reino Unido a adherirse al Mercado común y, por este mismo hecho, a quebrar el triángulo, con el resultado de que los intercambios trasatlánticos irán decreciendo en forma paulatina, en beneficio de la relación bilateral de Canadá con Estados Unidos<sup>16</sup>. Notemos de pasada que, en forma paralela a este debilitamiento de los intercambios trasatlánticos, vamos a ver desarrollarse una nueva relación triangular: entre Canadá, Estados Unidos y los países de la Costa del Pacífico: Japón vino a representar desde ese momento un poco menos del 5% de las exportaciones totales de Canadá y un poco más del 7% de sus importaciones, cifras que lo convierten en su segundo socio comercial.

Entre los factores internos que han influido en la continentalización conviene recordar dos: las necesi-

dades de aprovisionamiento de la industria estadounidense, y las consiguientes ligas económicas que conducen necesariamente a estrechar vínculos con ese país, sobre todo a partir de la Segunda Guerra.

Al término del conflicto mundial Estados Unidos estableció su hegemonía sobre el mundo libre, y profundizó su irreconciliable oposición frente a la URSS. La guerra de Corea, desatada en julio de 1950, exacerbó a la vez la precariedad de su economía y volvió más determinante su papel de líder en la defensa del capitalismo a escala mundial. Para poder asumir su papel hegemónico en el escenario internacional, los estadounidenses debieron incrementar su capacidad industrial sobre su propio territorio. Bajo las circunstancias creadas por la guerra contra Corea, el problema del aprovisionamiento de la industria estadounidense orilla al presidente Truman a nombrar una comisión de encuesta a la cual le será confiado el mandato de aislar, de ubicar, de proponer las modalidades y el acceso a los principales recursos naturales indispensables para el crecimiento sostenido de la industria de ese país. El reporte *Paley*, titulado *Recursos de la libertad*, es publicado en 1952 en Washington. De los 29 productos clave ubicados por parte de la Comisión, Canadá está identificado como fuente mayor de aprovisionamiento para 12 de ellos<sup>17</sup>.

Además, resulta claro que el aprovisionamiento dentro del continente representa mayor seguridad y es preferible que un tránsito por la vía marítima (fácilmente accesible a los enemigos). Por tales razones, el reporte *Paley* recomienda la construcción de una infraestructura mayor: la vía marítima de Saint Laurent. Terminada en 1959, esta vía de navegación permite abastecer mineral de hierro directamente desde



Sept-Îles, ciudad situada en la desembocadura del Golfo de Saint Laurent, para las fábricas ribereñas de los grandes lagos ubicadas en pleno corazón del continente Norteamericano.

Esta profunda reorganización infraestructural contribuyó a concentrar y a incrementar la capacidad industrial de los Estados Unidos y de Canadá en lo que se conoce como el *heartland* canadiense-estadounidense. En 1965 esta zona industrial va a beneficiarse de un acuerdo de libre intercambio sectorial importante en materia de producción automovilística, conocido como el *Pacto del automóvil*.

En cuanto al segundo factor, que debía contribuir ampliamente a modificar la relación canadiense-estadounidense, al grado de dificultar la delimitación del acuerdo de libre intercambio, como veremos más adelante, cabe mencionar que las ligas económicas que unen a Canadá con Estados Unidos sobrepasan ampliamente los términos de un simple comercio bilateral, por dos razones: en primer lugar, y aun cuando este asunto es frecuentemente dejado un poco de lado en los debates sobre el comercio, la integración de los mercados financieros recibe un impulso mucho mayor en América del Norte que la integración comercial. Así, por ejemplo —para limitarnos al caso canadiense—, la participación de Estados Unidos en el pasivo canadiense, frente al extranjero, se eleva, a pesar de un crecimiento relativo desde los años setenta, a un poco más del 47%. Otro indicador de esta integración financiera: el pasivo de la banca canadiense en moneda extranjera representa cerca del 40% del pasivo total.

Por lo demás, la fortaleza de los vínculos comerciales con los Estados Unidos tiende a enmascarar

una realidad fundamental: que dicho comercio se concentra sobre un número limitado de empresas, y que está estrechamente ligado con el desarrollo de los intercambios intrafirmas.

Conviene a este respecto recordar que con Europa, Canadá ha sido el principal destino de las inversiones estadounidenses durante el periodo que va desde la Segunda Guerra hasta los años setenta.

En 1970 más de una cuarta parte de las inversiones directas de Estados Unidos en el extranjero estaban localizadas en Canadá. En ese mismo país, y en ese mismo año, más del 80% de las inversiones directas extranjeras eran de origen estadounidense. En el conjunto de las industrias no financieras, más del 30% de las empresas estaban bajo control estadounidense; cerca de 45% de las mismas corresponden al sector manufacturero (véase cuadro 9).

Hoy las cosas han cambiado un poco, pero Estados Unidos sigue siendo el primer inversionista en Canadá, con cerca del 64% de los activos totales (véase cuadro 8)<sup>18</sup>. No podemos ignorar que las empresas canadienses, por su parte, han observado un comportamiento similar puesto que las inversiones directas canadienses en el extranjero tendieron, sobre todo después de mediados de los setenta, a progresar mucho más rápidamente que las inversiones extranjeras en Canadá. En este sentido el peso de la inversión de los Estados Unidos es abrumador: 53% de las inversiones totales en 1992 (véase cuadro 7).<sup>19</sup>

Que las inversiones directas tengan tendencia a diversificarse y a cruzarse sobre el plano geográfico no resta importancia al hecho de que la presencia masiva de las empresas multinacionales de los dos lados de las fronteras<sup>20</sup> haya tenido por efecto poner

**Cuadro 4**  
Importaciones y exportaciones  
Canadá, México y Estados Unidos (1971-1991)

	Canadá		México		Estados Unidos	
	1971	1991	1971	1991	1971	1991
<b>Importaciones</b>						
Productos alimentarios	9	6	7	14	16	6
Productos energéticos	6	5	12	26	8	11
Otras materias primas	6	4	8	8	13	5
Maqu. y equ. de transp.	49	51	50	41	28	41
Otros prod. manufac.	31	34	31	33	36	37
<b>Exportaciones</b>						
Productos energéticos	26	19	19	41	9	6
Otras materias primas	22	17	49	14	21	14
Maqu. y equ. de transp.	32	38	11	24	42	48
Otros prod. manufac.dos	19	26	22	20	28	32

Fuente: Banco mundial, *Reporte de investigación, 1992*

**Cuadro 5**  
Tasa de exportaciones e importaciones  
Canadá, México y Estados Unidos,  
1970-1991

	Exportaciones		Importaciones	
	1970-1980	1980-1991	1970-1980	1980-1991
Canadá	2	5.7		
México	13.5	3.5	5.5	2.2
EE. UU.	6.5	4	4.3	7

Fuente: Banco mundial, *Reporte de investigación, 1992*.

	Términos del intercambio		
	1985 = 100	1987	1991
Canadá		91	95
México		75	75
Estados Unidos		100	98

**Cuadro 6**  
Indicadores de la deuda externa  
Canadá y México, 1980-1992

	1980	1982	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
<b>México</b>										
<b>Deuda externa</b>										
Deuda total/PIB	30.5	53.4	55.2	82.9	82.4	61.4	48.5	41.7	36.9	
Servicio de la deuda/PIB	4	9.7	8.7	10.6	9.1	9.4	7.3	5.2	5.1	
Servicio de la deuda/Exp.		56.8	51.5	54.2	40.1	48.0	37.9	27.8	30.9	
Intereses de la deuda/PIB	5	6.9	5.8	6.9	6.3	5.3	4.7	3.1	2.8	
<b>Canadá</b>										
<b>Balance internacional</b>										
Activos/PIB	21.5	24.8	26.4	27.5	28.1	26.6	29.0	31.2	33.0	34.8
Pasivos/PIB	57.0	61.0	63.0	65.4	65.3	63.6	64.4	68.8	73.9	78.5
Balance neto/PIB	35.5	36.2	36.6	37.8	37.1	35.0	35.4	37.6	40.9	43.8

Fuente: Banco mundial, *Estimaciones de la deuda mundial, 1992-1993*; Estatal de Canadá, 67-202.

**Cuadro 7**

Inversión directa de Canadá en el extranjero  
según los países destinatarios (1950-1992)

	EE. UU.	Reino U	Otros CE	Japón	México
1950	78.3	6.6	nd	0.2	0.6
1955	74.2	7.5	nd	0.3	0.5
1960	65.6	10.4	nd	0.6	0.5
1965	58.8	13.9	nd	0.8	0.7
1970	52.9	9.5	nd	0.8	0.7
1975	52.8	9.7	nd	0.7	0.7
1980	62.2	10.6	nd	0.4	0.6
1985	68.5	7.4	5.2	0.4	0.4
1990	60.1	12.8	7.7	0.9	0.3
1991	57.9	13.0	8.2	1.8	0.2
1992	58.4	11.0	8.9	1.9	0.0

Fuente: Stat. Can. 67-202

**Cuadro 8**

Inversión extranjera directa en Canadá  
según los países de origen (1950-1992=

	EE. UU.	Reino U.	Otros CE	Japón	México
1950	86.6	11.4	nd	nd	nd
1955	84.6	11.3	nd	nd	nd
1960	82.5	11.4	nd	0.0	nd
1965	80.7	11.8	nd	0.1	0.02
1970	80.6	9.6	nd	0.4	0.02
1975	78.8	9.9	nd	0.7	0.02
1980	77.8	8.9	nd	0.9	0.00
1985	75.7	9.8	7.2	2.2	0.01
1990	63.9	14.2	10.4	3.3	0.00
1991	63.6	13.0	10.4	4.1	0.00
1992	63.9	12.5	11.0	4.1	0.00

Fuente: Stat. Can. 67-202

**Cuadro 9**

Propiedad y control en las industrias no financieras  
Canadá, 1950-1992, en porcentaje

	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1991	1992
<b>Industrias no financieras</b>											
Propias											
Canadá	69	67	66	65	65	66	66	67	69	67	
Estados Unidos	24	25	27	29	29	27	27	22	19	20	
Otros	7	8	7	6	6	7	7	11	12	13	
Controladas											
Canadá	74	69	67	66	64	67	73	76	72	72	72
Estados Unidos	23	26	26	27	28	25	21	17	18	17	17
Otros	3	5	7	7	8	8	6	7	10	11	11
<b>Industria manufacturera</b>											
Canadá	57	53	48	47	47	50	52	54			
Estados Unidos	36	37	41	44	45	42	40	36			
Otros	7	10	11	9	8	8	8	10			
Canadá	54	48	41	41	39	45	49	51	46		
Estados Unidos	40	42	44	46	47	42	40	37	39		
Otros	6	10	15	13	14	13	11	12	15		

Fuente: Stat. Can. 67-202

en su sitio un sistema extremadamente denso de intercambio entre las sociedades centrales y las periféricas. El caso del sector automovilístico es extremadamente importante, tanto que (vehículos y autopartes) representa por sí sólo el 24% de las exportaciones y el 23% de las importaciones totales del Canadá (1992). Se estima que más de la mitad de las exportaciones totales actuales de los Estados Unidos hacia Canadá y más del 40% de las importaciones provenientes este último son imputables al comercio intrafirma. En contraste, esta parte es, para las exportaciones y las importaciones, del 35% y del 10%, respectivamente, en el caso de las relaciones con la comunidad europea, del 10% y del 2% en el caso de las relaciones con Japón, y del 25% y del 20% en el caso de las relaciones con México. Se estima igualmente, del lado canadiense, que las importaciones de las empresas bajo control extranjero constituyen la mayor parte de las importaciones, es decir, más del 70% en total. Las empresas estadounidenses representan por sí solas más de las tres cuartas partes del conjunto empresarial bajo control extranjero.<sup>21</sup>

Cualquiera que sea el grado de exactitud, por lo demás siempre relativo, de estos datos, la relación bilateral que va estableciéndose progresivamente entre Canadá y Estados Unidos no solamente es la que mayor carga de impuestos tiene en el mundo —puesto que se estima en cerca del 6% del comercio mundial—;<sup>22</sup> es también la más intensa desde el punto de vista del comercio intrafirma.

Se adicionan, pues, factores internos para incrementar la integración económica entre Estados Unidos y Canadá, integración que toca no solamente a las dimensiones económicas, políticas y estratégicas;

tampoco hay que olvidar las formas culturales de la vida social canadiense. Última anotación: durante el periodo que va de la Segunda Guerra a la recesión de 1970, la economía ha conocido sus mayores logros económicos. Particularmente durante los años sesenta —un decenio en el que conforme a los objetivos que había fijado el Consejo Económico de Canadá en su primera *Exposición anual* (diciembre 1964)—, la economía canadiense parecería estar en trance de regularizar el famoso cuadrado mágico del crecimiento económico, del pleno empleo, de la estabilidad de precios y del equilibrio exterior.

## 2 México y la continentalización

Quienes escriben sobre este tema marcan tres fases en la evolución de la economía política mexicana.<sup>23</sup> La primera cubre los años de 1940 a 1971. Es durante este periodo que la estrategia de desarrollo por sustitución de importaciones —cuyo establecimiento favoreció la crisis— se pone realmente en marcha. El crecimiento es fuerte, la tasa de inflación es débil y los desequilibrios exteriores son relativamente limitados. La segunda se extiende de 1972 a 1982, y está caracterizada, entre otras cosas, como ya tendremos ocasión de precisar más adelante, por el proyecto económico fincado en el *boom* petrolero, e impulsado por la voluntad presidencial de hacer jugar a México un papel más importante en el escenario internacional, pero también hacia el final de dicho lapso, tal como ocurrió, por lo demás, en Canadá, los grandes equilibrios macroeconómicos del país comenzaron a verse profundamente desestabilizados por la imposi-

ción de un control de precios y de salarios y por la generalización de una política de subsidios a las empresas. En cuanto a la segunda fase, ésta se vincula con la crisis de la deuda en agosto de 1982, que va a poner brutalmente fin a 40 años de crecimiento y a forzar al gobierno a redefinir su política económica. La tarea primordial consistía en estabilizar una economía sobreendeudada, con una hiperinflación y en riesgo de graves desequilibrios exteriores; y en segunda instancia, redefinir la vía del libre cambio y de la participación del Estado en el plano económico.

Ahora centramos nuestra atención en el periodo que va de la Segunda Guerra Mundial al final de los años sesenta, tiempo en el cual la economía mexicana vio crecer su dependencia respecto de Estados Unidos, mientras que sus relaciones comerciales con sus antiguos socios, entre los cuales se cuentan España, Alemania y Francia, pierden importancia relativa. Desde luego, este proceso ha tendido a acentuarse. En 1990, el 73% de las exportaciones totales fueron destinadas a los Estados Unidos, mientras que en 1980 fueron del 65% y del 60% en 1970. En el renglón de las importaciones, más del 70% de las compras totales provenían de Estados Unidos en 1990, contra 63% a principios de los años setenta.

De la misma manera que en Canadá, la continentalización y el crecimiento económico llegaron juntos a lo largo de los años cincuenta y sesenta. Con una tasa de crecimiento acumulativo medio del PIB de 6.8%, la economía mexicana tuvo una de las tasas de crecimiento más elevadas del mundo, un fenómeno que algunos autores han calificado de "El milagro mexicano" (véase cuadro 1). En efecto, durante este periodo, la tasa de crecimiento de la economía mexicana

no es rebasada más que por Alemania del Oeste y Japón. Es superior a la de Estados Unidos, e incluso a la de Canadá y de América Latina en su conjunto.<sup>24</sup> Es necesario sin duda observar el efecto de las políticas económicas que han logrado consolidar el objetivo de un desarrollo industrial vuelto hacia el mercado interior con los compromisos de una continentalización silenciosa asociada a una política de apertura a las inversiones extranjeras y al reforzamiento de las ligas comerciales con Estados Unidos. De cualquier manera, si los indicadores económicos reflejan la eficacia de las medidas de crecimiento implantadas en el curso de estos dos decenios, sobre todo en materia de inversiones públicas, hay que reconocer sin embargo que los mecanismos de distribución se mostraron impotentes para el aprovisionamiento puesto que, entre 1950 y en 1969, la parte del beneficio total percibido por menos de la mitad de las familias mexicanas disminuyó de un 19% a un 15%, mientras que los 20% más ricos veían la suya pasar del 60% al 64%,<sup>25</sup> lo cual anuló su efecto sobre la crisis política que atraviesa México a la vuelta de los años sesenta y setenta.

Dos anotaciones más para completar este rápido recorrido del horizonte de la posguerra. En primer lugar, hay que recordar que el proceso de industrialización de México, como el de Canadá, nunca fue enteramente autónomo, puesto que fue financiado en parte por la inversión extranjera, sobre todo proveniente de Estados Unidos —éste acapara cerca del 80% de la inversión extranjera total en 1970, una cifra que iba a mantenerse de ahí en adelante—. Se estima además en cerca del 30% de la parte de la inversión extranjera en la inversión total a principios

de los años setenta.<sup>26</sup> Entre los resultados más inmediatos de esta dependencia externa cabe mencionar que el balance de los pagos corrientes será sistemáticamente deficitario, lo cual a su vez provoca un incremento constante de la deuda externa.

En seguida conviene anotar, pese a los logros económicos que la OCDE misma califica de excepcionales; la lenta transformación de la economía agraria en el marco de un capitalismo industrial moderno. Mientras que el porcentaje de la mano de obra ocupada en la agricultura cae del 68% al 41%, México tiene todavía con una economía dual, al igual que otros países de América Latina.<sup>27</sup>

### *3 La medidas Nixon del 15 de agosto de 1971*

Si la yuxtaposición entre Canadá y México pudiera mostrarse hasta aquí, acaso carecería de gran significación, conviene ahora elevar a qué punto la reacción de los dos gobiernos frente a la imposición unilateral de las medidas del presidente Nixon del 15 de agosto de 1971 fue similar. En ambos países tuvieron un efecto traumático: pusieron al descubierto los límites de un desarrollo nacional a la sombra de una gran potencia. La primera reacción de las autoridades fue —conforme a la política de la "diplomacia tranquila" (algunos prefieren hablar de una "capitulación tranquila o silenciosa") que había prevalecido más o menos en los hechos hasta ese momento— de buscar negociar sobre la base de la negociación privilegiada pretendidamente emprendida por los estadounidenses con sus socios. Las dos fracasaron y, un hecho más significativo aun, ambos buscaron aflojar el con-

trol que Estados Unidos ejercía sobre sus intercambios comerciales y sus inversiones dando curso a la diversificación, por un lado, e instituyendo alguna forma de control sobre las entradas de capital extranjero, por el otro.

Las dos vías implicaron por parte de los dos gobiernos una definición más precisa de sus políticas económicas, tanto sobre el plano interno como sobre el escenario internacional.<sup>28</sup> Lo anterior sólo se cumplió, sin embargo, en forma parcial, al menos si se juzgan los debates sin frutos verdaderos que tuvieron lugar en Canadá con respecto a la definición de una política industrial.<sup>29</sup>

Por otro lado, el gobierno canadiense establece su Agencia de examen de las inversiones extranjeras el mismo año en que México adopta su Ley para promover la inversión mexicana y controlar la inversión extranjera: el 9 de febrero de 1973.<sup>30</sup> Y puesto que en Canadá se intenta aplicar un proceso de canadización de la economía, México se propone "mexicanizar" sus empresas y sus inversiones. Tales decisiones arrojaron algunos resultados: el grado de control canadiense del conjunto de las industrias pasó, entre 1970 y 1980, del 64 al 73%, y del 39 al 49%, respectivamente, en el sector manufacturero (véase cuadro 9). La canadización de la economía de ese país prosiguió durante la primera mitad de los años ochenta: alcanzó el control del 76% del conjunto de la industria y el 51% del sector manufacturero en 1985.

En cuanto a la dependencia comercial frente a Estados Unidos, México y Canadá emprendieron en forma paralela una vasta ofensiva en busca de diversificar sus intercambios, es decir, de sustituir el bilateralismo por el multilateralismo. En Canadá, esta

definición se hizo, en el marco de lo que fue comúnmente llamando la "tercera opción", a partir de 1972; México intenta, bajo la presidencia de Luis Echeverría (1970-1976), poner en su lugar lo que un autor ha llamado una "nueva política exterior".<sup>31</sup>

Cabe aquí hacer mención de las ambiciosas expectativas del proyecto mexicano. Baste al efecto enumerar algunas iniciativas: el proyecto de la Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados, que debía ser aprobado por la Asamblea General de las Naciones Unidas el 12 de diciembre de 1974 y la puesta en marcha del Sistema Económico de América Latina (SELA), al cual se adhirieron los 25 países latinoamericanos el mismo año.<sup>32</sup> En materia de política internacional, México asume en algunas ocasiones el papel de líder del tercer mundo, como lo testimonia el proyecto de la carta que recibe el aval de la gran mayoría de los países —al cual se oponen las potencias industrializadas, entre ellas Estados Unidos y Canadá—, o el proyecto de establecer un sistema para el desarrollo del tercer mundo.<sup>33</sup>

Estas iniciativas constituyen una muestra de las dificultades y las paradojas del crecimiento económico mexicano. En efecto, la dependencia económica de México con respecto a Estados Unidos lo desvía de un mercado potencial enorme con los otros países de América Latina y del Caribe, mientras que su dependencia política le impide hacer contrapeso a la omnipresencia de Estados Unidos en estas regiones.

Por su parte, la política exterior de México ejerce una especie de contrapeso con respecto a aquella defendida por la Casa Blanca y el Congreso de los Estados Unidos con iniciativas como el reconocimiento diplomático del nuevo régimen en Cuba, a

principio de los años 1960; al mantener ligas estrechas con el Chile de Salvador Allende, de 1970 a 1973; y más recientemente, con el reconocimiento de la legitimidad del gobierno sandinista en Nicaragua. En esas condiciones, el reto de una integración continental reviste para los estadounidenses una dimensión estratégica que no carece de importancia, sobre todo en la perspectiva de sentar las bases para mediar posiciones alternativas de México frente al resto de América Latina o del tercer mundo.

Como quiera que sea, México no ha llegado a desatar las amarras de su dependencia comercial frente a Estados Unidos. La disminución de la parte de Estados Unidos en el comercio de los dos países debe ser considerada mucho más como un "fenómeno pasajero"<sup>34</sup> que como un fenómeno durable.

Mientras que en 1970 el 60% de las exportaciones totales de México provenían de Estados Unidos, ese índice se incrementó hacia 1980 al 65%, después de haber sido de 57.5% en 1975.<sup>35</sup> En el renglón de las importaciones, la tendencia sigue siendo a la baja. La parte de Estados Unidos pasó del 64% al 59% entre 1970 y 1980, pero esa tendencia se revirtió con creces en lo sucesivo: el 66.6% en 1985 y el 71% en 1990. A fin cuentas, México se comprometía en el decenio de 1980 en una situación de dependencia frente a los Estados Unidos más fuerte todavía de lo que lo había sido bajo la presidencia de Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970).

Del lado canadiense los datos van en el mismo sentido. La participación de Estados Unidos en las exportaciones totales del país pasa del 62.3% a: 61% entre 1970 y 1980. En el renglón de las importaciones, su participación es, en 1980, del 67.5%, en com-

paración con el 68.5% de 1970. Una disminución finalmente bastante modesta en los dos casos, sobre todo si lo juzgamos de acuerdo con los objetivos perseguidos. Además, hay que anotar también que la política de canadización de la economía canadiense durante este periodo no ha dejado de tener efectos adversos sobre los capitales entre los dos países, puesto que el saldo neto de las inversiones directas estadounidenses en Canadá se ha vuelto marcadamente negativa, al pasar de un muy modesto saldo neto positivo de 58 millones de dólares entre 1971 y 1975 (estados acumulativos) a un saldo neto de 3.7 millares de dólares entre 1976 y 1981 y, de nuevo, a un saldo neto negativo de poco más de siete millones entre 1982 y 1986. En forma paralela, las inversiones canadienses en Estados Unidos se acentuaron, puesto que se elevó el saldo neto de esas inversiones, para cada uno de sus periodos a dos, 8.8 y 11.1 millones.<sup>36</sup>

#### SEGUNDA PARTE: MÉXICO, CANADÁ: DE LA ASIMETRÍA A LA CONVERGENCIA

Para llegar al proyecto actual de libre intercambio norteamericano —proyecto que, dicho sea de paso, para fines prácticos no haría más que institucionalizar un proceso de continentalización bien enraizado, como acabamos de verlo si no fuera también portador de una nueva visión económica— es necesario seguir en forma paralela la evolución de la coyuntura hasta 1992.

Podemos hacer el análisis en dos tiempos: antes y después de 1982. El año de 1982 tiene un valor simbólico. En primer lugar, la profunda recesión de

1982-83 en Canadá y la crisis de la deuda mexicana en agosto de 1982 marcan el punto de ruptura con respecto al periodo precedente. En seguida, durante este año se establecen los primeros eslabones de la nueva política económica que conduciría muy rápidamente al libre intercambio con Estados Unidos.

#### *1. La desestabilización de las economías canadiense y mexicana*

Como acabamos de subrayar, después de las medidas Nixon que la política económica de los gobiernos en turno de México (Echeverría, 1970-76; López Portillo, 1976-82) y Canadá (Trudeau 1968-79; 1980-84) será resueltamente orientada hacia el multilateralismo a nivel internacional y hacia el intervencionismo en el plano interno.

En Canadá, la política económica permanece fiel a los parámetros del keynesianismo, acentuando su acción en el triple dominio de la política regional, de la centralización y del empleo.

A pesar de ciertos signos inquietantes de desequilibrio, en los niveles de control de precios y del desempleo, sobre todo, parecía en efecto posible entonces, a principio de los años setenta, mantener las prioridades en materia de crecimiento económico, al mismo tiempo que se perseguía la política de independencia nacional frente a Estados Unidos. La presión constante al alza de la inflación que vino a alimentar además la crisis energética de 1973, aunada al débil retroceso del desempleo a pesar del aumento de la recuperación vigorosa de la economía después de la recesión de 1970, debía de cualquier



manera conducir al gobierno del Partido Liberal a poner en tela de juicio las grandes orientaciones de su política económica desde su vuelta al poder en 1974. La urgencia de las medidas a tomar parecía tanto más vivamente resentida cuanto que la tasa de inflación sobrepasaba por primera vez, en 1974, el 10%, un nivel que iba a mantenerse en 1975; y que los costos unitarios de producción se habían incrementado en cerca del 15% en 1974, en comparación con el 6% de 1973. Otro índice de degradación de la coyuntura que no engañaba: el saldo comercial con Estados Unidos se vuelve por primera vez deficitario en un millón de dólares en 1975.<sup>35</sup>

El verdadero cambio fue emprendido en agosto de 1975, cuando la Banca de Canadá modificó brutalmente su política monetaria para hacer de la lucha contra la inflación su prioridad. A partir de este momento, y hasta 1982, la Banca se orientará conforme a la visión monetarista, y de ese modo reforzará gradualmente la tasa de crecimiento de la masa monetaria para llevar este refuerzo a la tasa de crecimiento real de la economía.<sup>38</sup> Poco tiempo después, en octubre, será el turno del gobierno para lanzar su *Ofensiva contra la inflación*, por la vía de la imposición de un control de precios y de salarios para un periodo de tres años.<sup>39</sup> El giro de la estabilización forzada de la economía era definitivamente asumido, y la política monetaria cerraba filas.

Una de las consecuencias inmediatas de este giro fue que el objetivo del pleno empleo, que había permanecido como una variable prioritaria desde la Segunda Guerra, fue definitivamente abandonado. El empleo llegó a representar sólo una variable de ajuste. Paradójicamente, sin embargo, esta política de

estabilización forzada de la demanda tuvo sólo un pequeño efecto sobre el comportamiento de los asuntos públicos.

La primera razón estriba en que el gobierno consideraba, en aquella época, que los desequilibrios económicos eran temporales, y en gran parte imputables a la coyuntura internacional.<sup>40</sup> La idea particular de que el déficit público era temporal estaba tan arraigada que a pesar de los llamados repetidos de la Banca de Canadá para que se ajustara la política presupuestaria sobre la política monetaria, el gobierno no se comprometió más allá de la simple estabilización del crecimiento de los gastos. El déficit público fue sometido pasivamente a la coyuntura, pero como ésta se fue deteriorándose, aquel creció en forma paulatina hasta alcanzar el 8.7% del PIB para el ejercicio financiero de 1984-85 (véase gráfica 5).<sup>41</sup>

La segunda razón es que fuera de toda consideración, el gobierno federal se apoyó en el poder de su gasto para reforzar los poderes de la administración central que le parecían entonces necesarios para alcanzar los objetivos ambiciosos que se había propuesto tanto en el plano nacional como en el plano internacional. La puesta en marcha de una política energética nacional, a finales de los años sesenta; la reorganización de los ministerios con vocación económica y con vocación regional, a principio de los años ochenta; la política llamada "mega proyectos", y finalmente la presentación, en otoño de 1981, de una estrategia de desarrollo<sup>42</sup> fueron algunas de las grandes medidas adoptadas durante este periodo.

En México asistimos a una evolución similar de la coyuntura económica y política. Durante la segunda mitad del decenio vemos deteriorarse rápidamente

los grandes indicadores macroeconómicos. Sobre el plan económico, la estrategia de desarrollo seguida hasta entonces comienza a mostrar signos evidentes de desinflamiento, el desarrollo de un déficit exterior creciente y una inflación que se acelera. La entrada en función del Presidente López Portillo, en 1977, coincidirá con el inicio de un plan de austeridad apoyada por el Fondo Monetario Internacional.

La explotación de nuevos recursos petroleros y la llamada de los precios internacionales en materia de hidrocarburos conducirían al gobierno mexicano a proseguir con una política de apoyo sistemático a la economía para contrarrestar el déficit presupuestario de la administración precedente. El programa de austeridad fue abandonado, en contraste con lo que pasara en Canadá, mientras que los déficits exteriores, cada vez más importantes, eran financiados gracias a los capitales allegados por la venta de petróleo. Así las inversiones directas en México, que eran, en promedio, de 445 millones de dólares (Estados Unidos) por año entre 1970 y 1975, van a elevarse a 1570 millones por año entre 1976 y 1982, y alcanzaron incluso el nivel récord de 2.8 millares en 1982 (véase gráfica 4).

Los primeros signos de disminución de los precios del petróleo no modificaron la política del gobierno, el cual continuó financiando sistemáticamente el déficit público con base en créditos externos y haciendo del desarrollo del sector petrolero la piedra angular de su estrategia de desarrollo económico.<sup>43</sup> Los resultados, por lo demás, pueden juzgarse a partir del nivel de las inversiones, que va alcanzar en 1980 y 1981 los niveles récord de 27% del PIB,<sup>44</sup> de acuerdo con la tasa de crecimiento de las exportaciones, se-

gún la tasa de crecimiento de la producción industrial, o bien según la del PNB (véanse cuadros 3, 5 y gráfica 2).. Tal evolución contrasta con la de Canadá, en donde la tasa de crecimiento a largo plazo de la economía tiende a la baja a todo lo largo del decenio.

En resumen, a todo largo de los años setenta, acaso para sostener la actividad económica y el desarrollo, los gobiernos tanto de Canadá como de México, y a pesar de las inflexiones estabilizadoras, se inclinaron por reforzar la presencia estatal en la economía y por asumir de manera más activa las cuatro misiones que asumen como propias, es decir, la promoción, la reglamentación, la adjudicación y la gestión,<sup>45</sup> y por orientar al mismo tiempo este intervencionismo hacia nuevas direcciones.

Por razones de espacio sólo podemos destacar a ese respecto que a lo largo de los años setenta, las misiones a título de reglamentación y de gestión caracterizan la intervención del Estado en la economía y en la sociedad. En apoyo de la importancia de la primera función, podremos detenernos en dos indicadores, uno de orden cuantitativo y otro de orden cualitativo.<sup>46</sup> De ese modo, tanto en México como en Canadá no sólo ha crecido considerablemente, año tras año, el número de leyes y de reglamentos adoptados, sino que la proporción de las normas jurídicas que tienen incidencia económica y social representa un porcentaje creciente en la actividad legislativa y reglamentaria total. En el caso de Canadá algunos autores entre los que se cuenta W. T. Stanbury, han sostenido que la reglamentación total crece en promedio al 324% por decenio entre 1970 y 1978, mientras que alcanza el 207% durante las dos décadas precedentes. Un hecho más significativo aun radica

en que el porcentaje de la reglamentación de carácter económico o a la vez económico y social representa la casi totalidad de la reglamentación adoptada.<sup>47</sup> Pero el segundo indicador es el más significativo: el número y la importancia de los organismos administrativos de control de los sectores económicos establecidos durante este periodo. Ya se trate del control de los precios y de los salarios en el nivel macroeconómico, o bien del control de sectores como el de transportes, telecomunicaciones o petróleo, la política económica ha sido orientada hacia esta forma de intervencionismo.

En cuanto a la gestión, ésta optará sobre todo por el recurso de la nacionalización, con el resultado de que, de 1970 a 1982, no menos de 664 empresas públicas fueron creadas en México sobre un total de 1155. En Canadá, el número total de las empresas públicas federales solamente se establece en 464 y el de las empresas públicas provinciales en 233, en 1980. De este número, el 58% de las 119 más importantes empresas públicas federales habían sido creadas entre 1960 y 1980. A la luz de estos datos podemos tener una idea de la importancia del recurso de la nacionalización como estrategia de base en los dos casos.<sup>48</sup>

Pero, cualquiera que haya sido la amplitud de la intervención del Estado durante esta época, es forzoso constatar que, tanto en México como en Canadá, aquél se encontró rápidamente en una situación insostenible en el plano financiero debido a los cambios coyunturales operados en los mercados de productos básicos. La situación económica ha comenzado a deteriorarse rápidamente. En Canadá la Banca central y la política monetaria han tenido que asumir

casi toda la responsabilidad de la gestión de los grandes equilibrios macroeconómicos. El gobierno ha buscado sobre todo reorientar la economía en nuevas direcciones y preservar en lo esencial los logros sociales, con el resultado de que la parte del gasto público de la administración federal pasa, entre 1970 y 1982, del 17.8% al 23.9% del producto interno bruto,<sup>49</sup> mientras que el déficit presupuestal pasa de un nivel medio del 1.5% que tenía entre 1970 y 1975, a cerca de un 5% en promedio entre 1975 y 1982 (véase gráfica 5). En México, para todos los fines prácticos el programa de estabilización fue abandonado sobre la marcha a finales de los años setenta, y se propició con ello que la inflación creciera hasta alcanzar más del 30% por año en 1981, mientras que el gobierno, aprovechando el *boom* petrolero, buscaba sistemáticamente sostener la actividad económica y ensanchar la función social del Estado, resultado de lo cual fue un déficit público del 4.9% del producto interno bruto en 1975, y después de haber sido controlado durante algún tiempo pasará, al aparecer la crisis petrolera, al 15% en 1982.

La crisis será, tanto en un caso como en el otro, primero financiera. Pero tampoco hay que perder de vista que ésta tomará también la forma de crisis social en México, mientras que, en el contexto canadiense, se traducirá más bien en una exacerbación de la "balcanización" al intensificarse la demanda de soberanía de la provincia de Quebec.

El gobierno de Canadá, rebasado por la situación de crisis económica y política del país,<sup>50</sup> el 5 de noviembre de 1982 anunció la creación de una comisión real de encuesta sobre la cuestión económica y las perspectivas de desarrollo de Canadá. La presi-

dencia de dicho organismo fue confiada a Donald D. Macdonal, con el mandato amplio de presentar una relación de "las posibilidades, las perspectivas y los desafíos económicos a largo plazo que se dibujan para la federación canadiense y sus diversas regiones, y sobre la incidencia de estas perspectivas y estos desafíos sobre las instituciones económicas y gubernamentales, y sobre la gestión de los asuntos económicos de Canadá".<sup>51</sup> El giro librecambista se iniciaba.

## 2 La crisis y la poscrisis

En 1976 el FMI había identificado los que le parecían ser los dos grandes problemas internos de la economía mexicana y la causa de los grandes desequilibrios económicos, comenzando por la estabilidad de los precios y el equilibrio exterior: las presiones de la demanda interior, atribuible en gran parte a una política de aumentos salariales que no se habían ligado a las ganancias por productividad, y el agotamiento, por no decir la ineficacia, del modelo de sustitución de importaciones y de protección del mercado interior.<sup>52</sup> Tal identificación, sin ser nueva, no hizo desaparecer la necesidad del gobierno mexicano de adoptar un programa de austeridad y de optar, a la manera de los nuevos países de Asia por un desarrollo más abierto al exterior. El marcado deterioro de los equilibrios económicos en los años ochenta y el incremento de la "petrodependencia", hasta la crisis de la deuda de agosto de 1982, no harán sino confirmar para el Fondo Monetario Internacional, la veracidad de su planteamiento, que no era propio de México.

La firma de acuerdos puntuales llamados "*standby agreements*"<sup>53</sup>, que iba a ser propuesta por el FMI a México, pero también a Brasil, Argentina y a Venezuela para hacer frente a la situación de urgencia, debía concluir con una revisión mayor de la política económica, virtud de la cual la protección del mercado doméstico y la satisfacción de la demanda doméstica debían ceder su lugar y dejar el paso frente a la producción con fines de exportación y de una mayor liberalización de los mercados. El presidente mexicano Miguel de la Madrid, desde su entrada en funciones en diciembre de 1982, estableció su "Programa Inmediato de Reordenamiento Económico" (PIRE), el cual preveía entre otras cosas la devaluación de las tasas de intercambio, el reajuste de los precios, la reducción del gasto público, principalmente de los gastos sociales y de las inversiones públicas, así como la desreglamentación del sector exterior y la de los salarios.

El programa se inscribía en una dinámica de estabilización forzada de la economía y en un contexto de urgencia que sólo se agravará, sobre todo en 1986-87, cuando las autoridades mexicanas se vieron forzadas a devaluar el peso más allá del nivel de la inflación, y se encontraron confrontadas de nuevo con la inflación, el deterioro de la balanza comercial, la crisis de los pagos de la deuda y la fuga de capitales. Esta situación conducirá a las autoridades mexicanas a adoptar un nuevo programa de austeridad en diciembre de 1987, a fines del sexenio: el Pacto de Solidaridad Económica (PASE).<sup>54</sup>

El Pacto, cuyo objetivo era el de hacer retroceder la inflación sin tener ese efecto en la economía iba a modificar sensiblemente los términos del corporati-

vismo tal como había prevalecido hasta entonces, al sustituir el comportamiento autoritario por el económico. Con el mismo impulso, el plan buscaba un retiro con respecto al estatismo y la apertura del mercado. Una primera medida en este sentido fue el aumento en los precios de ciertos servicios públicos y de algunos productos básicos: los precios del petróleo fueron aumentados en un 85%, los de la electricidad en un 84%, los del azúcar en un 81%, los fertilizantes en un 79%, teléfono, 85%, el tren, 17.2% y el transporte urbano 100%.<sup>55</sup> Entre las demás medidas tomadas entonces cabe mencionar la revisión de las condiciones de préstamo de los bancos, la liberalización del comercio exterior, con la disminución a la mitad de los derechos de aduana y la supresión de la mayor parte de las licencias de importación, así como la reducción de los gastos públicos. El Pacto fue reorientado en 1988. El peso volvió a ser devaluado y los salarios indexados sobre una canasta de 65 productos. Notemos también que el Pacto fue seguido por un *Acuerdo de austeridad* cuyo objetivo era reducir la importancia del sector público: entre 1982 y 1992, 1 008 de las 1 155 empresas públicas fueron eliminadas y fueron creadas 76 nuevas, de tal manera que el total se establece actualmente en 223.<sup>56</sup>

El programa de austeridad y las medidas tomadas en el marco de los pactos de Solidaridad comienzan a producir sus efectos: la inflación terminaría por retroceder así como el déficit de la administración federal y la deuda exterior (véase gráfica 5 y cuadro 6); las cuentas exteriores comenzarían a mejorar, al grado mismo de producir excedentes importantes en el renglón de la balanza comercial (véase gráfica 4). Otro signo positivo: el crecimiento económico co-

menzaría a afirmarse hacia finales del decenio y las inversiones extranjeras reiniciarían su regreso a México, a partir de 1987 (véase gráfica 2). El costo social de estas medidas, ya sea en términos de transferencias netas al renglón del pago de la deuda o en términos del deterioro del nivel de vida será muy pesada (véase gráfica 3).

Más allá de las medidas de urgencia y del programa de estabilización forzado que resultarán de ello, es necesario sin embargo ver que la política económica va a inscribirse muy rápidamente en una dinámica nueva, que no es propia de México, y cuyo objeto además es el de redefinir tanto los parámetros del desarrollo económico como los marcos de intervención del Estado. Al volver sobre esta cuestión a propósito de una evaluación retrospectiva de la política económica desde la Guerra, la OCDE<sup>57</sup> hacía notar que a principio de los años ochenta cuatro factores comandaban, en aquella época, un "cambio de rumbo" de parte de las autoridades políticas, facilitado por el acceso al poder de los gobiernos de Thatcher en el Reino Unido y de Reagan en Estados Unidos. Estos factores son: la necesidad de reducir el tamaño del sector público al interior de la zona de la OCDE cuyos gastos totales habían pasado del 28% del PNB en 1960 a 39% en 1980; la urgencia de retomar el control de los déficit presupuestarios; la necesidad de incrementar la flexibilidad y de intensificar la competencia; y, finalmente el reconocimiento del hecho de que la reducción de la inflación y la búsqueda de la rentabilidad debían conducir a aceptar que "las economías funcionan durante cierto tiempo con un margen en apariencia bastante grande de recursos inutilizados".

Desde finales de los años setenta, la OCDE ya había

optado resueltamente por "el ajuste positivo".<sup>58</sup> Sin embargo, no es sino hasta la segunda mitad de los años ochenta, a la luz sobre todo de los resultados bastante poco satisfactorios obtenidos hasta entonces por las políticas de regulación de la demanda y por los programas de ajuste estructural, que se va estableciendo un cierto acuerdo entre los países para hacer converger las políticas económicas en dos direcciones. Establece en el mediano plazo un ambiente favorable al crecimiento eliminando todos los desequilibrios (inflación, déficit público, déficit externo, etc.) y en el largo plazo al ajuste estructural de la economía a las presiones de la competencia internacional. El primer capítulo de esta estrategia, intitulado del "crecimiento sustentable" concierne principalmente a las políticas macroeconómicas, mientras que el segundo, llamado de "desarrollo durable" versa más particularmente sobre los factores de rigidez de la economía, sobre la reglamentación de mercados, tanto como sobre el conjunto de los factores susceptibles de sostener a la inversión productiva, de mejorar la eficacia económica de los factores de producción. Interpela directamente al Estado, no solamente en lo tocante a sus políticas u objetivos de mediano y largo plazo, sino también en términos de redefinir su papel en la economía y de propiciar el ajuste de sí misma con base en las señales que dan los mercados.

El Pacto y, de manera más explícita aun el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE), adoptado en diciembre de 1988, va claramente en las dos direcciones fijadas por el nuevo marco de política económica, como no deja de subrayarlo, no sin una cierta satisfacción, por lo demás, la OCDE en el estudio reciente que ha consagrado a México. Las

políticas macroeconómicas han estado, desde 1982, resueltamente orientadas hacia la eliminación de los desequilibrios; y han estado igualmente acompañadas por medidas estructurales de muy largo plazo tanto en el terreno del mercado de trabajo, en el de la reglamentación, en el terreno monetario, como en el terreno de la política comercial; sin embargo, casi totalmente abiertas a la competencia extranjera y a las inversiones extranjeras. Y aquí se sitúa el eje: a partir del momento en que México debió tomar la decisión de abrir su comercio al exterior, y de su ingreso en el GATT en agosto de 1986, se volvía cada vez más inevitable que éste buscara reforzar su integración económica con su principal socio comercial, Estados Unidos, y su propio beneficio en la situación de dependencia en la cual se encontraba frente a ese país, asegurándose un acceso privilegiado a su mercado y buscando alcanzar las inversiones y las tecnologías de las que tenían necesidad urgente para sostener la competencia internacional con los otros países en desarrollo.

La idea en virtud de la cual el libre comercio debía constituir la piedra angular de una nueva estrategia de desarrollo vuelta sin embargo hacia el exterior avanzó mucho más rápidamente en Canadá, es decir, desde la llegada del partido conservador al poder en 1984. Ese año el gobierno Mulroney (1984-93) adopta un programa de renovación económica, que

...no sólo fijaba los objetivos precisos de saneamiento presupuestal [...]; también anunciaba la intención de poner en marcha reformas importantes en casi todos los campos de la política estructural. El programa enunciaba el principio fundamental de que el gobierno se

comprometía a aplicar en su acción de reforma estructural: suprimir los obstáculos opuestos por los poderes públicos en la iniciativa privada.<sup>59</sup>

Las reformas fueron llevadas a cabo tan rápida y tan profundamente como en México. También en dos frentes: el ambiente macroeconómico, por una parte, y el de los fundamentos estructurales del crecimiento, por la otra.<sup>60</sup>

En lo que respecta al primer capítulo se dejó a la Banca de Canadá todo el margen de maniobra necesario para continuar la política de "deflación" que no se ha abandonado desde 1975. El gobierno ha puesto toda su atención en la eliminación del déficit público y en la estabilización de la deuda pública. Presupuesto tras presupuesto, el gobierno ha aumentado su presión sobre las finanzas públicas, comprimiendo los gastos de programas y aumentando la carga fiscal. A pesar de los esfuerzos y de la promulgación de la Ley sobre el control de gastos siguen estando muy por debajo de los objetivos propuestos, puesto que no han podido abatirse los gastos de la deuda pública: más de 40 mil millones por el ejercicio financiero de 1992-93, o sea, más del 5% del PIB, mientras que la deuda externa continúa elevándose, para 1992, al 63% del PIB, en comparación con el 36% de 1982. Por sí mismos, los gastos en materia de deuda pública absorben más de la tercera parte de los ingresos fiscales.

En cuanto a la inflación, los resultados han sido más visibles, puesto que la tasa de inflación se ha movido del 10.9% en 1982, al 1.5% en 1992 y, según las estimaciones actuales, a cerca de cero para el año de 1993. El costo de esta política de deflación ha sido

sin embargo muy pesada: en términos de desempleo la tasa frisa alrededor del 12%, es decir, equivale a la que se tenía durante la brutal recesión de 1981-82; en términos de crecimiento, la economía no lo logra salir del marasmo en el que cayó desde 1991; en términos del nivel de vida, finalmente, asistimos al estancamiento del poder de compra, también preocupante por lo que toca al consumo doméstico.

Por el lado de las reformas estructurales, las medidas tomadas van desde la abolición del Programa energético nacional y de la abolición casi total de los controles sobre las inversiones extranjeras, hasta la reforma fiscal y la desreglamentación de los mercados financieros, pasando por la privatización de más de una veintena de sociedades de Estado, la reforma de los programas de seguro de desempleo, la adopción, en 1990, de una Estrategia de revaloración de la mano de obra y de la reforma, en 1986, de la Ley sobre la competencia.

El gobierno conservador, en los últimos dos mandatos, ha puesto la mayor atención sobre todo en el libre mercado y en la firma de un acuerdo en primera instancia bilateral con los Estados Unidos (después trilateral). Las razones evocadas son las mismas que en el caso de México: asegurar un mejor acceso al mercado estadounidense, atraer las inversiones extranjeras, obtener el reconocimiento de un estatus comercial privilegiado, gracias sobre todo a los mecanismos de reglamento de las diferencias y a la definición del contenido estadounidense, y aprovechar las ventajas económicas sobre todo en términos de racionalización de las actividades y de economía de escala que ofrece la creación de un gran mercado integrado para mejorar la competitividad de la indus-

tria canadiense y poner a ésta en una posición más ventajosa frente a la competencia en los grandes mercados internacionales.

Ahora, aun cuando el gobierno conservador se apoye, para justificar este proyecto, en una de las recomendaciones centrales de la Comisión Real sobre la Unión Económica y las Perspectivas de Desarrollo de Canadá, no por ello es menos cierto que el espíritu y los términos de esta negociación se inscriben en ruptura no solamente con el marco general de aplicación que había sido trazado por los comisarios sino que se inscribe igualmente en ruptura con compromisos partidistas que habían sido suscritos durante la campaña electoral del otoño de 1984.

Dicho esto, no debería escamotearse el hecho de que para las autoridades canadienses la negociación de intercambio era una estrategia altamente selectiva que buscaba en la época, tanto proteger la economía canadiense contra los efectos del aumento del proteccionismo en Estados Unidos como quebrar por vía de la integración económica con estos últimos, el círculo de la marginación sobre el escenario económico internacional en el cual parecía estar sumida la economía canadiense en una pérdida constante de competitividad. No es menos paradójico constatar que el gobierno atribuyó tal importancia al libre cambio, que no solamente no dio mucha importancia al hecho de que Estados Unidos estuvieran dotándose de una verdadera política estratégica en materia de comercio, fundada sobre todo en el recurso a la reciprocidad y al bilateralismo,<sup>61</sup> sino sobre todo porque ni siquiera había tenido la idea de tomar en consideración el alcance de las negociaciones llevadas en paralelo por la Casa Blanca con los mexicanos.<sup>62</sup>

## CONCLUSIÓN

Desde principios de los años noventa, la continentalización del espacio norteamericano, que constituye un proceso económico, ha entrado en su fase activa. El libre comercio continental sirve a dos fines: primeramente, a incrementar y a fortalecer la relación entre los tres socios, lo cual beneficia a una economía continental con importantes economías de escala; en segundo lugar, a incrementar y a reforzar el control de Estados Unidos sobre las políticas de desarrollo de sus dos socios.

Actualmente, si las modalidades de la continentalización son esencialmente dictadas por las necesidades de crecimiento de la misma economía estadounidense, sin embargo las presiones en favor de la continentalización emanan también de los dos vecinos de Estados Unidos. Es estas condiciones, parece indispensable distinguir, a nivel teórico, una continentalización entendida como despliegue y relocalización de la actividad industrial en la escala del continente de América del Norte, de la continentalización entendida como estrategia propia de una economía política estadounidense de inspiración "reaganiana" que vería en el crecimiento con el control sobre las políticas nacionales de sus socios, un mecanismo tendiente a extender el poder económico de Estados Unidos sobre las políticas de desarrollo en México y Canadá.

Canadá y México son respectivamente el primero y el cuarto socios comerciales de Estados Unidos. Fuera de las relaciones comerciales que Estados Unidos mantiene con Japón y los ocho NPI de Asia, su déficit comercial con Canadá oscila al rededor de 10 mil millones de dólares por año, mientras que frente



a México cambió un excedente permanente de cerca de cinco mil millones en 1992 a un déficit que alcanzaba cinco mil millones de dólares hace algunos años.<sup>63</sup>

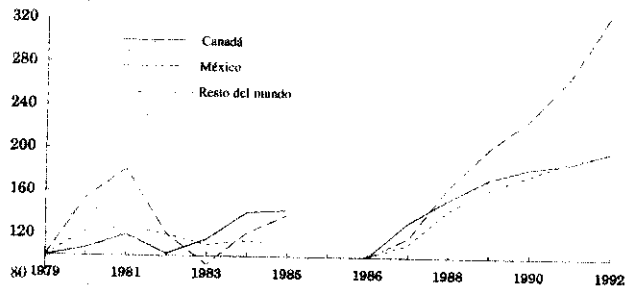
En el espíritu del gobierno conservador canadiense que ha sido el responsable de la negociación de los dos acuerdos está claro que la cuestión del libre comercio tenía por único objetivo mantener y fortalecer las ligas privilegiadas con los Estados Unidos.<sup>64</sup> Además, el simple hecho de que los intercambios comerciales de Canadá con América Latina continúen decreciendo desde 1980 contribuyendo a mantener este sentimiento de aislamiento y a volver aun más presionante a los ojos de este gobierno la negociación de un estatus particular con Estados Unidos y, aquél cualquiera que hubiera podido ser la naturaleza de las relaciones entre éstos últimos y México. Sobre el plan táctico, una selectividad tal al interior del espacio continental casi se ha vuelto contra Canadá a partir del momento en que los estadounidenses han perseguido su objetivo más amplio, que era el de llevar a término sus negociaciones comerciales con el gobierno mexicano.<sup>65</sup>

Ya se trate de Canadá o de México, por lo demás, la coyuntura actual los obliga a enfrentar en forma distinta el aislamiento en el que los había podido encerrar. A pesar de todo lo que les separa en realidad, la eventualidad de una institucionalización del continentalismo amenaza sin embargo con poner o con plantear problemas comunes nuevos con respecto a Canadá y a México, aunque esto no fuera más que en un nivel estratégico de tener que tratar con una potencia cuya hegemonía sigue manteniéndose incontestada.

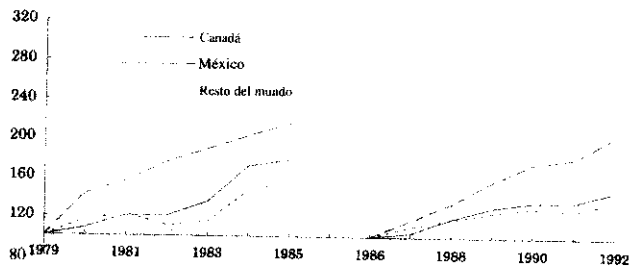
No hay, en principio, ningún inconveniente para el

**Gráfica 1 América del Norte: comercio triaeral**  
 exportaciones e importaciones de mercancías, 1979-1992  
 1979 y 1992 = 100

**Exportaciones**

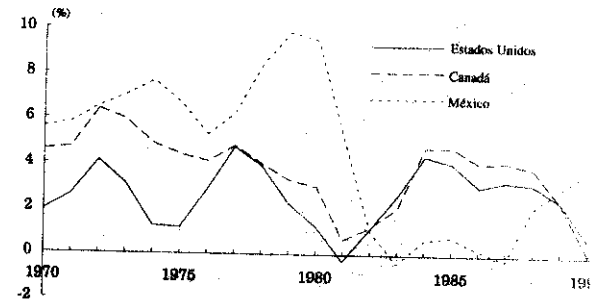


**Importaciones**

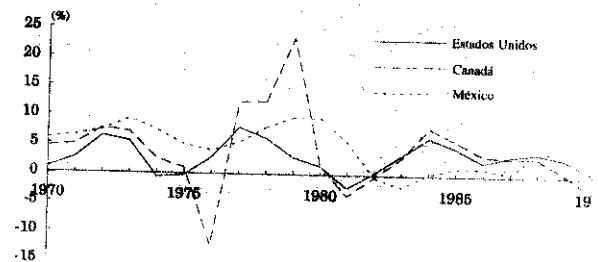


**Gráfica 2 Canadá, Estados Unidos, México**  
 evolución del PIB y de la producción industrial 1970-1992,  
 variaciones promedio de tres años

**PNB, a precios de 1985**

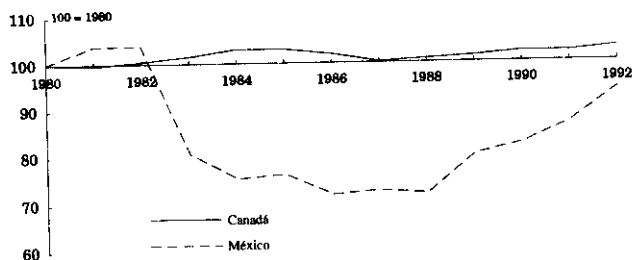


**Producción industrial, base 1985 1985**

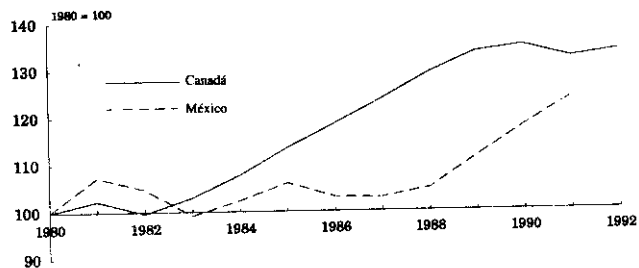


**Gráfica 3** Evolución de los salarios reales y del consumo doméstico a precios constantes

Salarios reales



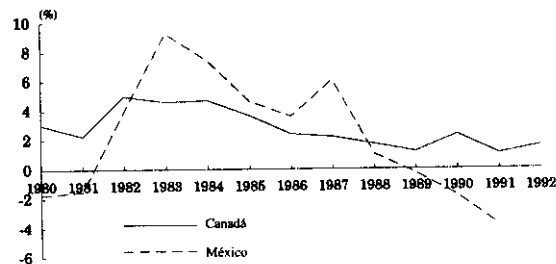
Gastos per cápita en bienes y servicios



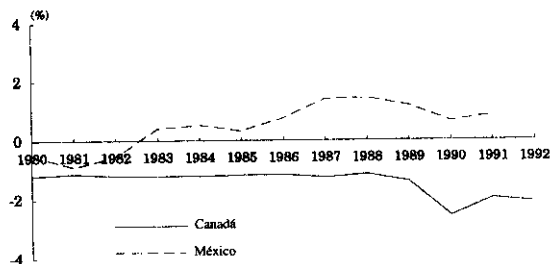
Fuente: FMI, Estadísticas financieras internacionales y del Estado de Canadá, 13-001.

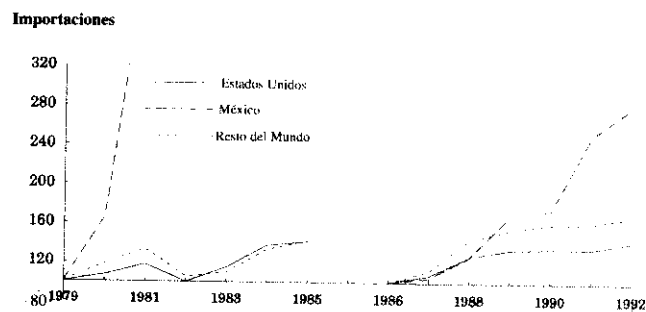
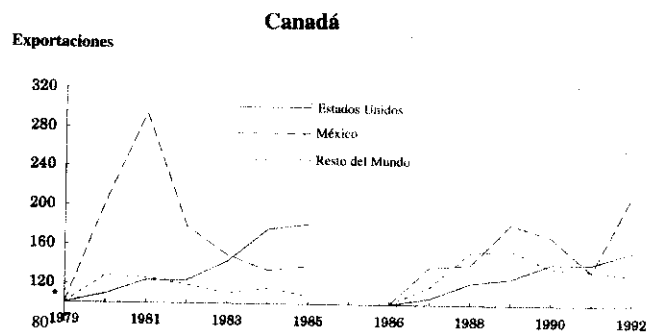
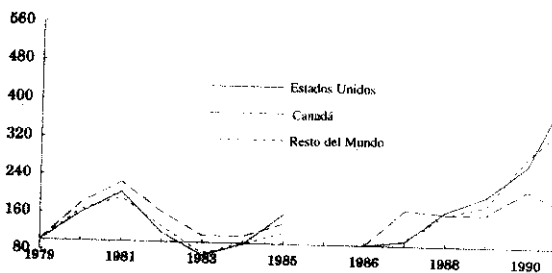
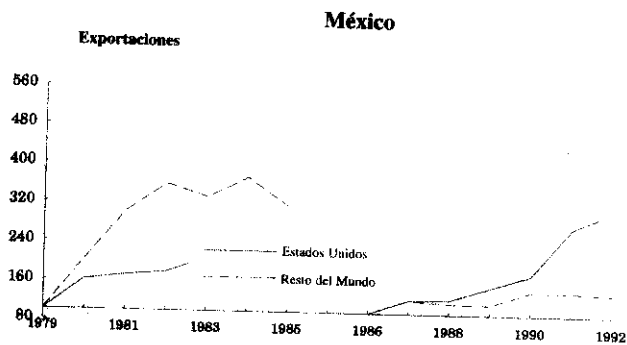
**Gráfica 4** Transacciones internacionales  
Canadá, México, 1980-1992, en porcentajes del PIB

Saldo de la balanza comercial

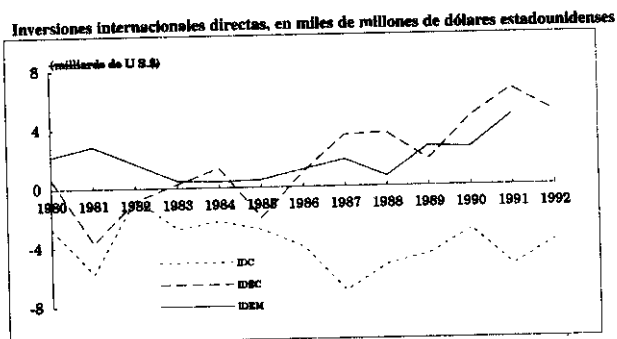
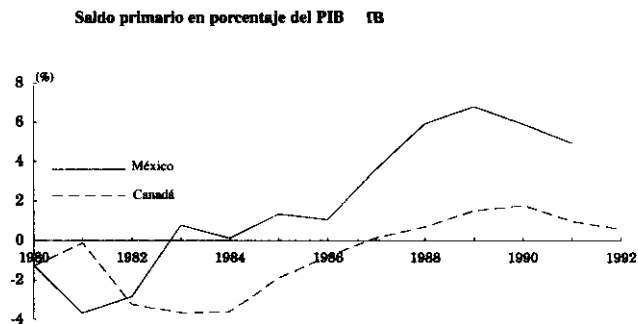
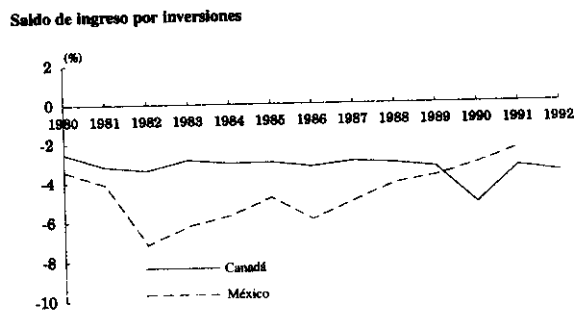
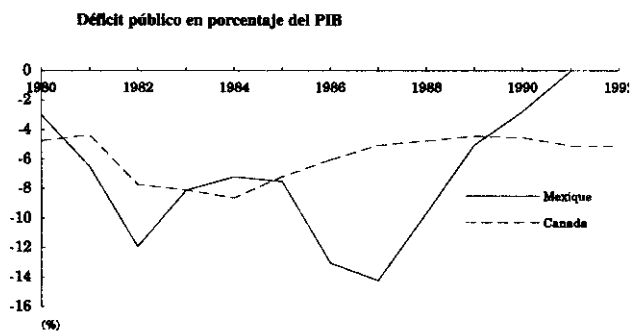


Saldo de la balanza de los servicios

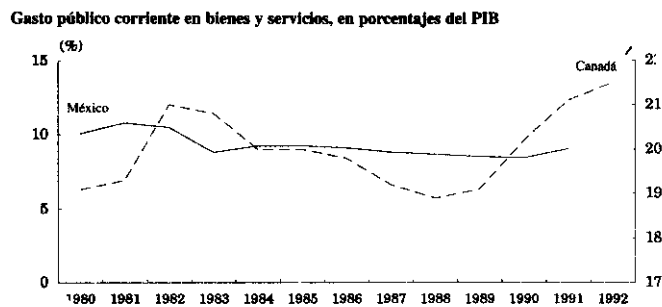
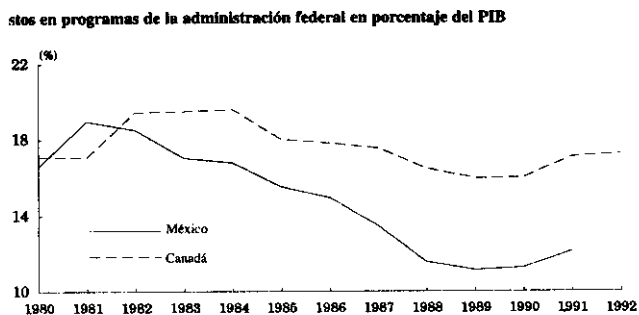




**Gráfica 5 Administración federal: cuenta pública**  
Canadá-México, 1980-1992



Fuente: FMI, Estadísticas financieras internacionales, Estado de Canadá.  
Notas: IDC inversiones directas canadienses en el extranjero;  
IDEC: inversiones directas del extranjero en Canadá; IDEM: inversiones extranjeras directas en México, cantidades netas.



fortalecimiento y la identificación de las relaciones de intercambio en un espacio continental que abra espacio y derecho a tres países con sus riquezas humanas y culturales propias, por el contrario. A este respecto, el continentalismo es un proyecto fascinante si entendemos por él la posibilidad de suavizar y promover las relaciones entre países, pueblos y etnias, sobre la base de una comprensión y de un respeto mutuo. Desgraciadamente, sin embargo, podemos dudar de que el libre comercio sea una forma de alcanzar este objetivo en la medida en que el libre comercio, sobrevalorando el impacto económico de las cuestiones y de los retos coloque las otras dimensiones de la vida social a la zaga y a merced de la búsqueda de beneficio. En estas condiciones corremos el riesgo de asistir al aumento de las tensiones entre el continentalismo social y el continentalismo económico. Algunas condiciones particularmente aberrantes en ciertos sectores de la agricultura en México han obligado a ciertas asociaciones obreras a extender sus boicots a escala continental.

Esta clase de consecuencias sociales negativas de la integración económica entre los tres países amenaza con intensificarse, en detrimento de los logros sociales y culturales del continentalismo.

## NOTAS

- <sup>1</sup> "North America vs. Japan" *International Herald Tribune*, 12 de junio 1988, p. 4
- <sup>2</sup> Estas cuestiones son abordadas en nuestro artículo "Une integration regionale stratégique: le cas nordeamerican", *Etudes internationales*, Vol. XXIV, núm. 3, septiembre 1993, pp. 629-695
- <sup>3</sup> W. A. Orme, jr., "U.S., México Sign Trade Pact Requiring Talks On Conflict", *The Washington Post*, 7 de noviembre de 1987, p. D8. Aun si este intento, al decir del representante de comercio, C. Yeutter, es más modesto que el que los Estados Unidos firmaron con Israel o que aquel que se preparaban a firmar con Canadá participa de un mismo espíritu. Ese punto está claramente demostrado en los documentos del GATT, *Examen de políticas comerciales. Estados Unidos*, Ginebra, GATT 1990 y 1992.
- <sup>4</sup> GATT, *Examen de las políticas comerciales. Estados Unidos*, Ginebra, julio de 1992.
- <sup>5</sup> U.S.A. *Economic Report of the President*, enero 1993, p. 311.
- <sup>6</sup> Es interesante notar que desde el punto de vista estadounidense todos los acuerdos comerciales firmados deben tener un largo alcance, prevenir la eliminación de los derechos de aduana y todas las medidas no tarifarias, por cubrir los dominios tan sensibles como las inversiones, los servicios y las propiedades intelectual y mecanismos de reglamento de las diferencias (GATT, *op. cit.*, 1992).
- <sup>7</sup> Véase el cuestionamiento tan actual aún de J. M. Soussois, "Les USA à la recherche d'une politique industrielle" *Revue Française de gestion*, núm. 46, junio y agosto 1984, p. 61-69, y de C. Fred Bergsten, "Una estrategia de interdependencia concurrencial para los Estados Unidos", *Economía prospectiva internacional*, núm. 37, 1989, pp. 35-59. Un proyecto de política comercial estratégica ha sido planteado por el Congreso por parte de la administración Clinton el 27 de septiembre de 1993.
- <sup>8</sup> Para Canadá, la pieza madre de esta reorganización es el *Rapport de la Commission royale su l'union*

- économique et les perspectives de développement du Canada*, Ottawa, 1985. Respecto a la situación mexicana, podría referirse a R. Villarreal, *La Contrarrevolución monetaria. Teoría política económica e ideología del neoliberalismo*, México, Ediciones Océano, S.A., 4 edición, 1984.
- <sup>9</sup> Ernest H. Preeg, *Economic Blocs and U.S. Foreign Policy*, Washington, National Planning Association, 1974.
- <sup>10</sup> En 1991, los PNB por habitantes, en dólares estadounidenses se elevan a 3 030 en México, a 20 440 en Canadá y a 22 440 en Estados Unidos.
- <sup>11</sup> J. Bartlet Brebner, *North Atlantic Triangle. The Interplay of Canada the United States and Great Britain*, (1945), Toronto, McClelland and Stewart, 1966.
- <sup>12</sup> Esta cuestión es abordada más en detalle en *Le libre échange par default*, Montreal, VLB editores, 1989. La obra clásica en la materia de Hugh G. J. Aitken, *American Capital and Canadian Resources*, Cambridge, Harvard University Press, 1961.
- <sup>13</sup> H. G. Johnson, *The Canadian Quandary*, Toronto, McClelland and Stewart, 1977, pp. III-X.
- <sup>14</sup> *Resources for Tomorrow*, Ottawa, 1962, vol. 3, p. 405
- <sup>15</sup> Véase a este respecto a Robert Wolfe, *The Making of the Peace, 1993. The OECD in Canadian Economic Diplomacy*, comunicación presentada a la Asociación canadiense y de ciencias políticas en junio de 1993.
- <sup>16</sup> En 1926, la parte del Reino Unido en la inversión directa de Canadá se elevó al 20% en 1970 esta parte no era más que del 10% hoy es de 13%. En comparación, la parte de Estados Unidos ha pasado del 79% al 82% durante es periodo. En 1992 fue del 64%. La parte del Reino Unido en las exportaciones canadienses era de 57% en 1900. Vuelve a caer en seguida a 40% en los años veinte y al rededor de 15% en los años cincuenta y sesenta. En 1970, era de 8% y en 1980, de 4.3%. Actualmente es de 1.9%. En el capítulo de las importaciones, la parte del Reino Unido en las importaciones totales del Canadá era del 26% en 1900 y el 15% en los años veinte. En los años de posguerra, va a situarse alrededor del 10-12%. En 1970, era de 5.5%, en 1980, de 2.8%. Actualmente es de 1.8% (a este respecto ver, Chirtian Deblock et Richard Arteau, *La politique économique canadienne à l'épreuve du continentalisme*, Montréal, ACFAS, 1988.
- <sup>17</sup> H. Aitken, *American Capital and Canadian Resources*, Cambridge, Harvard University Press, 1961, p. 84.
- <sup>18</sup> Notemos que hasta los años setenta, la parte de los Estados Unidos ha oscilado entre 85 y 80%. En México, aparte de los Estados Unidos en las intervenciones directas sobre el sitio oscila alrededor de 65%; era de serca de 70% a principios de los años ochenta. Canadá y México representan ellos dos, respectivamente, 18 y 2% de las inversiones directas en el extranjero.
- <sup>19</sup> En 1950, la parte de los Estados Unidos era de 45%; a fines de los años setenta, era de serca de 60%. Las cifras han sido sacadas de el *Bilan des investissements internationaux du Canada*, estadística canadiense, No. 67-202, 1993.
- <sup>20</sup> Canadá, aún habiendo sido siempre muy abierto a las inversiones extranjeras, no ha tenido sin embargo un régimen de inversión tan liberal como el adoptado a principios de los años sesenta por México, régimen que habría de permitir el desarrollo de la industria de la maquiladora.
- <sup>21</sup> A este respecto ver, *Investissements Canada, Les débouchés et défis du libre-échange nord-américain: une optique canadienne*, abril 1991; Barry Mersereau, "Les caractéristiques des firmes importatrices, 1978-1986", *L'observateur économique canadien*, agosto 1992.
- <sup>22</sup> En comparación, la relación particular entre Estados Unidos y Japón, la segunda más importante, es de 4.4%; la que establece entre Francia y Alemania es de 2.4%. De la misma manera en que la relación bilateral entre Estados Unidos y México representa 1.5% del comercio mundial (R. Purdue er S. Mozes, "La psition du Canada au sein du commerce mondial: la dimension statistique", *Statistique Canada*, No. 65-001, Étude spéciale, octubre de 1991).
- <sup>23</sup> L'OCDE marca en los estudios de México cinco fases, que son 1940-1954, periodo llamado del despliegue; 1954-1970, periodo clasifica como de "estabilización del crecimiento"; 1970-1982, periodo llamado de "populismo y de desestabilización"; 1981-1989, periodo de "establecimiento de la confianza"; periodo en curso, "el presente"; la periodización marcada por L'OCÉ, aunque fuertemente marcada por la idea según la cual México habría seguido hasta los años ochenta

- una vía de desarrollo equivocada, no difiere sensiblemente de las periorizaciones generalmente establecidas por los mexicanistas.
- <sup>24</sup> R. D. Hansen, *La política del desarrollo mexicano*, México, Siglo XXI, 5a. ed., 1974.
- <sup>25</sup> C. Boucher "Le Mexique et la leçon du pétrole", *Les cahiers du socialisme*, núms. 10-11, otoño 1982, p. 341.
- <sup>26</sup> Julián Castro Rea, *Du protectionisme au libre échange. La politique commerciale du Mexique*, Montreal, Continentalization 92.2.
- <sup>27</sup> F. Carmona, G. Montano, J. Carrion et A. Aguilar M., *El milagro mexicano*, México, Editorial Nuestro Tiempo, 4a. ed., 1974.
- <sup>28</sup> David B. Dewitt y John J. Kirton, *Cemaca as a Principal Power*, Toronto, John Wiley and sons, 1983; Richard French, *How Ottawa Decides*, Toronto, James Lorimer, 1980.
- <sup>29</sup> Christian Deblock, "Crise d'un modèle de développement industriel...", *Interventions économiques*, primavera 1985; John Britton y James Gilmons, *Le maillon le plus faible*, Ottawa, Conseil des Sciences du Canada, 1985.
- <sup>30</sup> J. Z. Vázquez y L. Mier, *México frente a los Estados Unidos. Un ensayo histórico, 1776-1980*, México, El Colegio de México, 1982, p. 217. A propósito de Canadá: F. Plource y C. Deblock, "Faut-il encore contrôler les investissements étrangers?", en C. Deblock y R. Arteau, *La politique économique canadienne à l'épreuve du continentalisme*, ACFAS, Montreal, 1988.
- <sup>31</sup> M. Ojeda, *Alcances y límites de la política exterior de México*, México, El Colegio de México, 1984, p. 188.
- <sup>32</sup> El SELA fue inspirado por la Organización de Países Exportadores de Petróleo.
- <sup>33</sup> M. Ojeda, *op. cit.*, p. 191.
- <sup>34</sup> J. Z. Vázquez y L. Mayer, *op. cit.* p. 214.
- <sup>35</sup> Los cálculos están hechos sobre la base de los datos proporcionados por la FMI.
- <sup>36</sup> Plourde et Deblock, *op. cit.*
- <sup>37</sup> Fuente: Estadística Canadá, núm. de catálogo 67-001.
- <sup>38</sup> Esta política de cibles monetarias será abandonada en 1982 por razones técnicas por parte de la Banca del Canadá. En 1991, la Banca de Canadá se dio nuevas tasas cibles a alcanzar; en términos de precios esta vez. La tasa de inflación debía ser llevada a 3% en 1992, y a 2% en 1995. Notemos que la tasa de inflación era 1.5% en 1992.
- <sup>39</sup> Richar D. French (*op.cit.*) habla con mucho detalle sobre las circunstancias y sobre los debates internos del gabinete federal que llevaron al gobierno a resolver por no haber algo mejor volver sobre sus promesas electorales e imponer las medidas de control.
- <sup>40</sup> Maurice Lamontagne, *Business Cycles in Canada. The Postwar Experience and Policy Directions*, Toronto, James Lorimer and Company, 1994, p. 85.
- <sup>41</sup> El gobierno tomará también varias medidas fiscales destinadas ya sea a sostener el ahorro y la inversión, como la deducción de las tasas de imposición de las corporaciones y de los particulares o bien a reducir los efectos de la inflación, como la indexación o el aumento de las pensiones de vejes. En contra parate, el gobierno buscara reducir el peso de la función pública. Estas medias medidas no tendrán la dimensión esperada y ellas contribuirán sobre todo a agravar el déficit.
- <sup>42</sup> Canadá, Ministerio de Finanzas, *El desarrollo económico de Canadá en los años de 1980*, Ottawa, 1981.
- <sup>43</sup> Es interesante comprobar por otro lado a este respecto que en Canadá la fuerte alza de los precios de las materias primas y los temores habían suscitado el mismo entusiasmo entre los sectores de base, al punto de llevar al gobierno federal a hacer de los recursos naturales la piedra angular de la nueva estrategia de desarrollo que el ministro de finanzas presentara en noviembre de 1981.
- <sup>44</sup> El ahorro extranjero representará 5.5% del PIB en 1980 y 6.4% en 1981. (fuentes: OCDE, *op.cit.*)
- <sup>45</sup> La promoción cubre todo un conjunto de iniciativas, ya sean directas o indirectas, que tendrán por objetivo estimular y facilitar el crecimiento y el desarrollo sea de ciertos grupos o segmentos de la población, sea de ciertos sectores de la economía. La reglamentación, por su parte, se aboca a extender el control de los mecanismos o de las condiciones de la oferta y de la demanda de los servicios, de los descubrimientos, de las ciencias y las técnicas. La adjudicación



conduce al Estado a asumir una parte creciente y los gastos totales de bienes y servicios, mientras que la gestión desemboca sobre la estatización de numerosos sectores de la producción.

<sup>46</sup> El indicador más zafio ha sido proporcionado por Schltz quien se contento con calcular el número de páginas; estas pasan de 1849 en 1949 a 7 722 en 1978 en Canadá. Ver R. Schltz, "Regulatory Agencies", en Michael S. Whittington y Glen Williams, editores, *Canadians Politics in the 1980s*, Toronto, Methuen, 1981, p. 313-324, a la p. 313.

<sup>47</sup> W.T. Stanbury, *Business-Government Relations in Canada*, Toronto, Methuen, 1986, p. 58 ss.

<sup>48</sup> Elia Marum Espinosa, "Intervencionismo estatal y transformaciones del sector empresa pública en México", en Jorge Alonso, Alberto Aziz y Jaime Tamayo (coordinadores), *El Nuevo Estado Mexicano I. Estado y Economía*, México, Nueva Imagen, 1992, p. 193-240, a la p. 193.

<sup>49</sup> Los gastos de programa pasan, por ellos mismo, de 15.7% a 19.4%.

<sup>50</sup> La creación de la comisión se inscribe en la del fracaso del referéndum en Québec (mayo de 1980) y la de la promulgación subsecuente de una nueva constitución (junio 1982)

<sup>51</sup> El reporte final de la Comisión será depositado en mayo de 1985.

<sup>52</sup> Villareal, 1984, p. 393-4.

<sup>53</sup> Ventosa, 1985.

<sup>54</sup> El PASE (o PSE) comprometía la retirada del Estado de tres maneras en particular, 1) por la reducción de los gastos públicos; 2) por el aumento en el control de los precios y de los salarios; 3) por la fijación de la tasa de intercambio.

<sup>55</sup> Espinoza, 1990

<sup>56</sup> OCDE, *Études économiques de l'OCDE, Mexique*, Paris, 1992, p.98

<sup>57</sup> OCDE, *Problèmes économiques*, No. 2 279, 11 junio 1992 p. 12-18

<sup>58</sup> Entre los principales documentos que contribuyeron a establecer esta nueva visión económica mencionemos: OCDE, *politiques d'ajustement positives* (1979); *Porquoi des politiques d'ajustement positives?* (1983); *Ajuste estructural y logro de la economía* (1987); *Banca*

*mundial, Adjustment Lending: An Evaluation of Ten Years of Experience* (1989); FMI, *Adjustment and Financing in the Developing World. The role of the International Monetari Fund* (1982). Jacques de Larosière presenta, en un artículo reciente publicado en la *Revista de los dos mundos*, una exposición general de las grandes líneas de esta nueva visión económica ("Le process d'ajustement dans le monde", *Revue des deux mondes*, diciembre 1992, pp. 72-89).

<sup>59</sup> OCDE, *op. cit.*

<sup>60</sup> La política económica del gobierno conservador siempre ha sido claramente presentada. Sobre todo con respecto a los discursos de el presupuestos. La presentación sintética de esta proximación se encuentra en un documento del ministerio de las finanzas, *Investir dans la croissance*. Documento de información económica y financiera, Ottawa, diciembre de 1992.

<sup>61</sup> Conbiene recordar a este respecto que son las autoridades mexicanas quienes han sido definidas en reaccionar a la firma del Acuerdo de libre comercio y puesto nuevamente en cuestionamiento esta forma más o menos velada de recurramiento a un proteccionismo continental en el momento mismo en que se exigía de ellas que la economía mexicana se pegara a las reglas de la competencia internacional. Así, después de haber rechazado la opción continental durante su campaña electoral, tanto el primer ministro Mulroney lo había hecho algunos años antes, de la misma manera que el Presidente Salinas de Gortari solicitara la adhesión de su país a la ALE después frente al rechazo de Canadá, propondrá la apertura de negociaciones bilaterales con los Americanos. No es sino a la presencia del Presidente Bush y frente a la perspectiva de ver a la Casa Blanca negociar con otro acuerdo continental que Canadá solicita a su vez un lugar en esta mesa, reivindicación que es aceptada después del apoyo brindado por Canadá a la guerra del Golfo. Sobre la cuestión del rechazo de la opinión continental, ver: "Descarta Salinas que México participe en el común del Norte", *El Financiero*, 10 de febrero de 1988, p. 47-49. Los autores de este largo artículo son compuesto esencialmente de una entrega de cuentas verbatim de la conferencia pronunciada

por el aspirante a la presidencia frente a la Comisión nacional de asuntos internacionales del PRI, subrayan que "la nueva vía que tomará la política exterior mexicana no se dejará enserrar en el marco de las relaciones dominantes" y que el candidato Salinas favorece más bien "la integración entre los países de América Latina y del Caribe".

<sup>62</sup> Véase "Introducción" en Stephen J. Randall (editor), *North America Without borders? Integrating Canada, the United States, and Mexico*, Calgary, University of Calgary Press, 1992, p. 1-8, así como las contribuciones de Edward Ney, embajador de Estados Unidos en Canadá, p. 9-12, y de Jorge de la Vega Domínguez, embajador de México en Canadá, p. 13-18.

<sup>63</sup> O.A.S., *Trade News*, Washington, D.C., marzo de 1987, que da la cifra siguientes, con respecto a los déficit comerciales

de los Estados Unidos en millares de dolares: con Japón, menos 58.5 dolares; con Canadá, menos 23.3 dolares; Alemania Federal, menos 15.6 dolares; México, menos 5.2 dolares; Brasil, menos 3.5 dolares;

En 1992, los déficit y superavit comerciales de los Estados Unidos son los siguientes: con Japón, menos 50 dolares; con Canadá, menos 10 dolares; Alemania, menos 8 dolares; México, 4.8 dolares; Brasil, menos 1.8 dolares; Hong Kong, Singapur, Corea, Taiwan, menos 15.4 dolares; otros países de Asia, menos 29.5 dolares. Cf. *Survey of Current Business*, marzo de 1993, p. 78.

<sup>64</sup> D. Brunelle et C. Deblock, *op. cit.*

<sup>65</sup> G. Bueno "El tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá", *Comercio Exterior*, núm. 37, 11, noviembre de 1987, pp. 926-935.