

LAS RELACIONES MÉXICO-CANADÁ: SU EVOLUCIÓN RECIENTE

PEDRO CASTRO MARTÍNEZ

LAS ACTUALES RELACIONES ENTRE MÉXICO Y CANADÁ poseen una dimensión apenas sospechada décadas atrás. El asunto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), hoy en avanzada fase de maduración, fue el elemento decisivo de ese cambio, que ahora toca nuevos campos en la vinculación canadiense-mexicana, desde el económico hasta el político y cultural. En el trabajo que presentamos se verán algunos aspectos destacados de las relaciones gubernamentales y de negocios de los dos países durante el último decenio, en particular durante la administración del presidente Ernesto Zedillo. En términos generales, dichas relaciones estuvieron enmarcadas por las necesidades particulares de los actores, diferentes por fuerza, y con objetivos que no siempre coincidieron. Entre ellas resaltan la búsqueda de nuevos mercados para los productos y servicios de exportación, la ampliación de las oportunidades de inversión canadiense, las preocupaciones de Ottawa en materia de derechos humanos y democracia en nuestro país, así como la apertura de nuevos temas de la agenda bilateral.

UNA MIRADA A LA HISTORIA DE LAS RELACIONES MÉXICO-CANADÁ

Estos países establecieron relaciones diplomáticas en 1944, en ocasión de la Segunda Guerra Mundial, cuando por las necesidades del momento México envió alimentos, petróleo y materias primas industriales a Canadá. El conflicto estimuló en alguna medida sus vinculaciones económicas, aunque no significó un cambio apreciable, ni siquiera en materia de inversiones, campo en el que Canadá ya tenía una presencia que se remontaba al porfiriato, en áreas tales como las comunicaciones, la generación de energía eléctrica y la minería. En una perspectiva más amplia, la Segunda Guerra Mundial fue el principio de un camino sin retorno en las relaciones internacionales de Canadá y México. La primera nación vio debilitados los lazos con su metrópoli británica, en tanto que la segunda afirmó todavía más los propios con su

vecino del norte. El resultado neto de esta situación fue que México y Canadá inauguraron una relación más estrecha —de manera separada— con los Estados Unidos. Aunque aquellos dos países eran casi vecinos, carecieron de los elementos suficientes para construir un puente que les permitiera superar los efectos derivados de la atracción unilateral que les significaban los Estados Unidos. La atención excesiva en el mercado y las inversiones estadounidenses propició una desatención mutua entre México y Ottawa, y un bajo perfil en sus relaciones políticas bilaterales. Una ausencia aparente de intereses comunes les impidió ser interlocutores normales, más allá del formalismo diplomático. Sus escasos encuentros se vieron impregnados de imágenes superficiales, exotismos y absurdos prejuicios.

El desconocimiento mutuo fue simultáneamente causa y efecto de esta situación, que permitió la existencia de una suerte de intermediación estadounidense en sus relaciones. Intereses privados de Estados Unidos, como grandes empresas manufactureras y comerciales, desempeñaban un papel fundamental en los tratos entre México y Canadá. En otros casos, la poca comprensión del mercado de Canadá orillaba a las empresas mexicanas a vender sus mercancías a los comerciantes estadounidenses. La única excepción a esta práctica eran las ventas de petróleo de un país al otro.

Las relaciones políticas entre México y Canadá fueron tan precarias como las económicas, pero tuvieron un fugaz momento estelar durante los gobiernos de José López Portillo y Pierre Elliot Trudeau, en ocasión de un proyecto de “mercado común” entre los tres países de Norteamérica, que estaba ganando la atención de la administración de Reagan.¹ En especial, su proyecto de alianza económica trinacional centrada en el petróleo preocupó a los mandatarios mexicano y canadiense, quienes, cada quien a su manera, tenían en la soberanía energética de sus países la piedra de toque de sus políticas nacionalistas. Trudeau se encontraba en un momento muy difícil para sostener sus proyectos de soberanía energética frente a la hostilidad creciente de los Estados Unidos.² López Portillo, por su parte, había encontrado en la riqueza petrolera de México la posibilidad de una nueva expresión de la soberanía nacional, en ocasional oposición a Washington. Así pues, Trudeau y López Portillo tenían motivos para coincidir políticamente a favor de una postura compartida frente a las inocultables presio-

¹ J. L. Granatstein y Robert Bothwell, *Pirouette: Pierre Trudeau and Canadian Foreign Policy*, Toronto, University of Toronto Press, 1990, p. 268.

² Sobre este particular, véase Rodolfo Aguilar Mellado, *La política energética nacionalista de Canadá: el caso de los hidrocarburos, 1970-1984*, tesis profesional para obtener el grado de licenciado en relaciones internacionales, Centro de Estudios Internacionales, El Colegio de México, 1993, en especial las pp. 112-123.

nes y exigencias de convertir a sus países en incondicionales proveedores de energéticos de los Estados Unidos. De este modo, a mediados de 1980, durante una visita a Ottawa, y en obvia referencia a tal situación, López Portillo declaró que las fuentes de energía de su país no serían destinadas a mantener los altos estándares de vida de otras naciones.³ El resto de la historia fue el fracaso de la Nueva Política Energética de Trudeau y su posterior relevo por un gobierno conservador que se empeñó en destruir todo su legado nacionalista, así como el fin del sueño petrolero de México antes de que concluyera el gobierno de López Portillo. El capítulo que siguió fue un giro en las relaciones con los Estados Unidos, y una mayor atención a los planteamientos continentalistas de Washington, con excepción del relativo al conflicto centroamericano, donde se advirtió el decidido apoyo de Canadá a la postura mexicana en Contadora.⁴ Pasada la euforia, los dos países volvieron sus ojos hacia ellos mismos, y se vio en ambos casos una vuelta a la situación tradicional, significada por una distancia al parecer insalvable.

MULRONEY Y SALINAS, LOS ARQUITECTOS DE LAS NUEVAS RELACIONES

La llegada de los conservadores al poder en Canadá, con Brian Mulroney como primer ministro, y de Salinas de Gortari a la presidencia en México, con sus políticas neoliberales y de unión económica con los Estados Unidos, fueron las condiciones previas del acercamiento entre los dos países. Ambos emprendieron medidas de privatización, desregulación y apertura al capital foráneo que les ganaron aplausos en el exterior, particularmente de los intereses públicos y privados de los Estados Unidos. Brian Mulroney desde el principio hizo gala del celo desmantelador de las políticas de Pierre Trudeau, a fin de preparar un clima favorable para una mejor asociación con Washington, en especial en lo referente al tratamiento a sus inversiones en Estados Unidos y sus relaciones en el campo de los hidrocarburos. A diferencia de Mulroney, Salinas de Gortari continuó y profundizó las políticas de su antecesor inmediato, en lo que se llamó el cambio estructural expresado en reformas de mercado, que le valió diversos elogios por la forma en que condujo a un país "cerrado" a la senda del progreso y el bienestar compartido gracias a la liberalización económica.

³ Citado por Manuel A. Millor, *Mexico's Oil: A Catalyst for a New Relationship with the U.S.*? Boulder, Co., Westview Press, s.f., s.p.

⁴ Stephen J. Randall, "Sharing a Continent: Canadian-Mexican Relations since 1945", en Jean Daudelin y Edgar J. Dosman (eds.), *Beyond Mexico: Changing Americas*, vol. 1, Carleton University Press y Canadian Foundation for the Americas, 1995, p. 31.

El presidente Salinas fue de los líderes políticos con quienes el primer ministro canadiense se entrevistó en París durante la Cumbre Económica de 1989. Ambos discutieron la situación en América Central y el problema de la deuda externa mexicana. También Mulroney en esta ocasión enfatizó el deseo de su gobierno de “desempeñar un papel mayor” en América Latina y aceptó una invitación para hacer una visita oficial a México.⁵ La visita de Mulroney a México, del 15 al 18 de marzo de 1990, fue precedida por contactos propios de la VII Reunión del Comité Ministerial Conjunto de enero. Siete secretarios de México y nueve de Canadá asistieron a las reuniones que tuvieron lugar el 22 y 23 de enero, donde se manifestaron a favor del fortalecimiento de las relaciones bilaterales, la Organización de Estados Americanos, cuestiones del comercio y el ambiente, en un paso dirigido a preparar la visita de Mulroney a México.⁶

La reunión entre Mulroney y Salinas de Gortari arrojó como frutos la firma de diez acuerdos bilaterales, una expresión, según el primero, de que “ahora, las relaciones entre Canadá y México entran en una nueva fase”, expresión propia de la cortesía diplomática, pero que en esta ocasión sí reflejaba la realidad que se vivía. Los acuerdos bilaterales cubrieron cuestiones tales como el comercio y las inversiones, la asistencia legal mutua, la lucha contra el narcotráfico y la cooperación entre las dependencias de ambos gobiernos en materia de agricultura, agua y recursos forestales.⁷ Mulroney se entrevistó además con secretarios de Estado, parlamentarios, funcionarios de gobierno y representantes del sector privado. Una delegación de compañías canadienses y asociaciones industriales también viajó a México con el primer ministro.⁸ La visita de Mulroney fue seguida inmediatamente después por la del ministro de Comercio Internacional, John Crosbie, quien encabezó una misión comercial compuesta de representantes de 19 empresas canadienses, del 22 al 24 de abril de 1990. El viaje, cuyo objetivo principal fue examinar oportunidades comerciales, tuvo como uno de sus resultados principales la firma de un memorándum de entendimiento sobre la compra por México de 200 000 toneladas de trigo canadiense y el reestablecimiento de la Cámara de Comercio Canadá-México.⁹

⁵ Edward Grenson, *The Globe and Mail*, 13 de julio de 1989, pp. A1 y A2.

⁶ Howard Ross, *The Globe and Mail*, 22 de enero de 1990, p. A10.

⁷ Prime Minister's Office, “Prime Minister's Speech”, 16 de marzo de 1990, en *Canadian International Relations Chronicle (CIRC)*, enero-marzo de 1990, Centre Québécois de Relations Internationales-External Affairs and International Trade Canada, p. 22.

⁸ Linda Hossie, *The Globe and Mail*, 15 de marzo de 1990, pp. A1 y A9.

⁹ *CanadExport*, vol. 8, núm. 10, 1^a de junio de 1990, pp. 1 y 2.

Dirigiéndose al Consejo Mexicano para Asuntos Internacionales, John Crosbie hizo un recuento de las iniciativas recientes tomadas por el gobierno federal en su estrategia de promoción de las exportaciones para México, y explicó que nuevos esfuerzos deberían resultar pronto en la conclusión de otros acuerdos sobre impuestos y protección de inversiones.¹⁰

El presidente Salinas de Gortari, después de entrevistarse en Houston con el mandatario estadounidense George Bush, llegó a Ottawa el 7 de abril de 1991 para realizar una visita oficial de tres días. En los encuentros que tuvo con el primer ministro y con los *premiers* de Ontario y Quebec, así como en su discurso ante el Parlamento canadiense, su preocupación principal fue la discusión y promoción del libre comercio entre su país, Canadá y los Estados Unidos.¹¹ Aunque el libre comercio pareció ser el objetivo de su viaje, atestiguó la firma de tres acuerdos: dos sobre doble imposición y el otro sobre coproducción de películas o programas de televisión, y dos memorandos de entendimiento relativos a las exportaciones.¹² Además de los contactos personales entre los mandatarios canadiense y mexicano, las reuniones ministeriales conjuntas seguían su curso y hacían su parte en la elevación del nivel de las relaciones entre los dos países. Así, la VIII Reunión de la Comisión Ministerial se llevó a cabo en la ciudad de México, el 25 de diciembre de 1991. Aquí la variedad de temas tratados también fue muy amplia: comercio, cultura, medio ambiente y agricultura.¹³ La IX Reunión de la Comisión Ministerial, que tuvo lugar en Ottawa a mediados de febrero de 1993, se verificó en el clima derivado de dos acontecimientos importantes en las relaciones bilaterales. Uno fue la entrada en vigor del TLCAN en el mes de enero de ese año, y el otro fue el quincuagésimo aniversario de las relaciones diplomáticas entre ambos países. En esta ocasión, los ministros canadienses y mexicanos se reunieron para discutir las perspectivas del TLCAN, así como las prioridades de la cooperación futura en una amplia gama de asuntos.¹⁴ Se firmaron cuatro memorandos de entendimiento, en los campos de la vivienda, minería, educación y cultura.¹⁵

¹⁰ Minister for International Trade, Speech No. 90/24, 24 de abril de 1990.

¹¹ Madelaine Drohan y Alan Freeman, *The Globe and Mail*, 9 de abril de 1991, pp. A1 y A3.

¹² Government of Canada, News Release, 8 de abril de 1991.

¹³ "VIII Reunión de la Comisión Ministerial México-Canadá", *El Mercado de Valores*, núm. 24, 15 de diciembre de 1991, p. 7; *Le Devoir*, 23 de noviembre de 1991, p. B2.

¹⁴ *Le Devoir*, 13-14 de marzo de 1993, p. A9.

¹⁵ CIRC, enero-marzo de 1993, p. 19.

UNA BASE DE LAS NUEVAS RELACIONES: INVERSIONES, COMERCIO Y TLCAN

Las relaciones económicas entre México y Canadá, sin ser boyantes, mantenían por entonces una continuidad mayor que la de sus relaciones políticas. La inversión y el comercio fueron los cimientos del encuentro de los noventa. México recibía una cantidad modesta de inversión canadiense, concentrada en el sector minero. Hacia 1990 se calculaba en 370 millones de dólares, es decir, 1.4% del total de las inversiones extranjeras en México.¹⁶ Ello contrasta notablemente con el hecho de que 63.9% de la inversión foránea canadiense se ubicaba en los Estados Unidos.¹⁷ De manera silenciosa, un sector de la inversión canadiense se fue situando en las llamadas maquiladoras, donde antes de 1988 era virtualmente inexistente.¹⁸ Pronto aparecería un cambio dramático con el TLCAN, el dinamizador de las relaciones.

En vísperas del TLCAN, los planes de México y Canadá frente a los Estados Unidos hicieron inevitables los intercambios de impresiones y la búsqueda de espacios compartidos, porque ambos sostenían que, de no llegarse a un arreglo trilateral, alguno de los dos iba a resultar afectado por el otro en virtud de los acuerdos separados con la potencia mayor. Pero tal cosa no era fácil. En un principio, el gobierno conservador de Mulroney no se mostraba dispuesto a emprender una nueva e incierta fase de negociaciones, después de su tratado de libre comercio con los Estados Unidos, con un país de escasa importancia para sus inversiones y comercio, con un nivel de vida y salarios más bajos, competitivamente desventajosos. Los lazos canadiense-mexicanos eran en verdad el eslabón débil de la economía continental norteamericana. Hacia 1989, sólo 5% de las exportaciones mexicanas, con un valor de 1.7 millones de dólares, se dirigían a Canadá. Y únicamente 0.4% de las exportaciones canadienses, con un valor de 523.3 millones de dólares, se dirigían a México.¹⁹ Por otra parte, la oposición canadiense mantenía que el TLCAN podría empeorar el de por sí alto nivel de desempleo de su país, ya establecido en un histórico 11%. El Congreso del Trabajo de Canadá y grupos de opinión afines sostenían que el TLCAN con México se iba a traducir en la migración de empleos de baja calificación al

¹⁶ Christian Allard, "Mexico for Sale: Gringos Welcome", *Canadian Business*, noviembre de 1990, p. 74.

¹⁷ "Mexico is Waiting for Free Trade", *Canadian Business*, agosto de 1991, p. 17.

¹⁸ Un excelente trabajo sobre el tema es el de Monty L. Lynn, "Canadian Business in Mexico: The Quiet Past and Burgeoning Future", *Southwest Journal of Business & Economics*, El Paso, Tex., núm. 1, primavera de 1992, p. 9.

¹⁹ Bruce Stokes, "Yukon to Yucatan", *National Journal*, 29 de septiembre de 1990, p. 2325.

sur y en la sustitución de bienes canadienses por los importados de México. Las bajas remuneraciones a la mano de obra mexicana, por otra parte, iban a ser una ventaja competitiva perniciosa para Canadá.²⁰ Asimismo, existía una preocupación justificada en el sentido de que México había adelantado posiciones de negociación que podrían contrastar negativamente con la postura de Canadá ante los Estados Unidos. Los nacionalistas pensaron que el gobierno de Mulroney había ido demasiado lejos al haber ofrendado recursos canadienses valiosos —energía y agua— a fin de complacer los intereses estadounidenses. Al final, Canadá decidió participar en las pláticas trilaterales, más por razones defensivas (para asegurar el acceso al mercado norteamericano en los términos ya pactados) que por las nuevas oportunidades de mercado que hipotéticamente se ofrecían.²¹

El gobierno mexicano también estaba reticente a participar en un acuerdo bilateral con Canadá. Cuando Washington hablaba de las posibilidades de un acuerdo trilateral, México, interesado exclusivamente en un convenio de libre comercio con los Estados Unidos, se mostraba reacio a la participación canadiense en este proyecto. Un tercer socio, con una sólida relación con los Estados Unidos consagrada en el tratado bilateral de libre comercio de 1988, podría sabotear las conversaciones en un esfuerzo por mantener ventajas. México, cuando se convenció de que no se presentarían riesgos significativos a causa de la participación de Ottawa en el acuerdo, percibió que Canadá podría ser un activo importante en sus relaciones económicas internacionales. Además, lejos de restringir la relación con los Estados Unidos, Ottawa significaría un nuevo e importante aliado comercial de México. En otras palabras, el TLCAN sería la mejor prueba de que las relaciones económicas exteriores de México estaban “diversificándose”, con un nuevo y desarrollado socio. Para propósitos internos, con un ojo puesto en opositores, que argumentaban que el presidente Salinas había conducido a una relación excluyente con los Estados Unidos, la nueva vinculación con Canadá era una buena prueba de que se equivocaban. Además, el gobierno de México acabó por convencerse de que la participación de Canadá en el tratado trilateral era un poderoso impulso para revalorar las relaciones con este país. Esta perspectiva fue sin duda correcta, porque el “espíritu trilateralista” alentó los intercambios comerciales y de inversión, así como los contactos gubernamentales.

²⁰ Véase mi trabajo “Comercio e inversiones México-Canadá: un asunto trilateral”, Comercio Exterior, vol. 43, núm. 5, mayo de 1993, p. 498.

²¹ Maxwell, Cameron, Lorraine Eden y Maureen Appel Motol, “North American Free Trade: Co-operation and Conflict in Canada-Mexico Relations”, *Canada among Nations 1992-93: New World Order?*, Ottawa, Carleton University Press, 1992, p. 180.

La cuestión de un acuerdo de libre comercio entre México y los Estados Unidos que incluyera a Canadá significó una mutua exploración previa de intereses e intenciones entre los gobiernos de México y Ottawa. A mediados de junio de 1990 se informó que el ministro de Comercio Internacional de Canadá y su contraparte mexicana Jaime Serra hablaron extensamente sobre el tema en una reunión en Ottawa.²² Al final, después de varios "estudios", el 24 de septiembre el ministro Crosbie anunció su decisión de participar en "consultas exploratorias" para establecer la base para negociaciones subsecuentes sobre un acuerdo que uniera a Canadá con México y los Estados Unidos. El ministro explicó las razones subyacentes en esta decisión: "Está en el interés canadiense participar desde un principio en estas pláticas de libre comercio iniciadas por México con los Estados Unidos. La alternativa hubiera sido no participar y perder la oportunidad de tener una influencia directa y un papel en las negociaciones que podrían afectar nuestros intereses comerciales en el vital mercado norteamericano."²³

En una reunión posterior con el Comité Permanente de Asuntos Externos y Comercio Internacional, el 9 de octubre, John Crosbie justificó la participación de Canadá en las pláticas de libre comercio norteamericano, con las razones siguientes: 1) las nuevas oportunidades de comercio ofrecidas a los exportadores canadienses como resultado de las recientes reformas económicas de México, y 2) la necesidad de participar desde el principio en estas pláticas dada la importancia del mercado norteamericano para la economía canadiense.²⁴ Las consultas trilaterales sobre este asunto continuaron durante el resto del año, entre representantes reunidos en Houston el 16 de octubre, y ministros citados en Bruselas y Washington a principios de diciembre.²⁵ La participación de dos países de menor tamaño económico junto a una gran potencia en el TLCAN ha destacado el asunto de las coincidencias y diferencias que pudieran surgir entre ellos frente a los Estados Unidos. En varias ocasiones se ha hablado de la posibilidad de hacer valer el peso conjunto mexicano-canadiense, asumiendo la necesidad de darle un contenido equitativo al acuerdo. Un ejemplo de tal intención fue lo manifestado por el viceministro de Asuntos Exteriores J. R. Morden en la ciudad de México:

²² Patricia Lush y Madeleine Drohan, *The Globe and Mail*, 14 de junio de 1990, pp. B1 y B2, y *The Globe and Mail*, 13 de junio de 1990, p. B4.

²³ Drew Fagan, *The Globe and Mail*, 25 de septiembre de 1990, pp. B1 y B4.

²⁴ Minister for International Trade, *Statement*, núm. 90/58, 9 de octubre de 1990.

²⁵ Madeleine Drohan, *The Globe and Mail*, 3 de diciembre de 1990, pp. B1 y B2.

Lo que deberíamos esperar [del TLCAN] es una relación realmente equilátera, en el sentido de un triángulo que tiene tres lados iguales, más que una relación de diálogo centralista, que tiene una capital al centro y otras dos en la periferia. La mejor manera de lograr esto es asegurando que el lado Ottawa-México del triángulo reciba tanta atención como los otros dos. Esto requerirá de un esfuerzo a conciencia de los gobiernos de Canadá y México para compensar la fuerza de gravedad que ejercen los Estados Unidos.²⁶

La gran vinculación económica y política de México y Canadá con su poderoso vecino, la modestia de sus intercambios mutuos en todos los órdenes, así como el tamaño de sus economías, fueron elementos que navegaron a contracorriente de la constitución de una alianza cimentada en intereses comunes, capaz de contrarrestar el peso de Washington dentro y fuera del TLCAN. No obstante esta situación, empezó a tomar forma la existencia de un interés básico derivado de la necesidad de contrarrestar a su poderoso vecino, que, a pesar de su apoyo declarado al libre comercio regional y al TLCAN, podría adoptar posiciones unilaterales capaces de perjudicar a sus socios. Tal interés básico se realizaría en circunstancias en las que los dos socios menores de la alianza norteamericana se sintieran amenazados. En todo caso, aunque el desarrollo del contenido del TLCAN se convertiría en una prioridad para Canadá y México, es tan sólo uno de los elementos presentes en una vinculación cada vez más expansiva y dinámica. Conviene tener presente que el "mutuo descubrimiento" de los dos países, a raíz del TLCAN, los afectó por igual en su política exterior. Tanto en Canadá como en México, la élites gubernamentales, educativas y culturales modificaron sus perspectivas, que antes se centraban en los Estados Unidos más que en cualquier otro país, y permitieron imaginar que quedaba un largo camino por recorrer y un espacio que ganar en sus relaciones.²⁷

LAS RELACIONES ZEDILLO-CHRÉTIEN

Los contactos bilaterales en la primera parte de 1994 se dieron en medio de una situación difícil para México, derivada de los acontecimientos políticos ocurridos a partir de la insurrección del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN). La visita de una misión económica encabezada por

²⁶ "Discurso para el viceministro de Asuntos Exteriores J.R. Morden con motivo del 50 aniversario de relaciones diplomáticas Canadá-México", s.f., mimeo.

²⁷ Edgar J. Dosman, "Managing Canadian-Mexican Relations in the Post-NAFTA Era", en Jean Daudelin y Edgar J. Dosman (eds.), *Beyond Mexico*, op. cit., p. 83.

el ministro de Comercio Exterior de Canadá André Ouellet, del 3 al 7 de enero, coincidió con los enfrentamientos armados entre los rebeldes y el ejército mexicano. Al mes siguiente, una delegación de cinco ministros canadienses asistió a la X Reunión Ministerial Conjunta en la ciudad de México. Durante este acto se discutieron asuntos tales como el ambiente y los derechos humanos, ambos del mayor interés del gobierno canadiense, que fueron objeto de polémica antes y después de la puesta en vigor del TLCAN. En este último punto, si bien Ottawa habló del "tremendo progreso" que México había hecho en la materia, expresó delicadamente sus dudas acerca de si las iniciativas mexicanas con respecto a los derechos humanos obedecían en lo esencial a aplacar las críticas de los Estados Unidos, Canadá y el resto del mundo.²⁸ Esta preocupación se reflejó durante los trabajos de la X Reunión de la Comisión Ministerial, sobre todo en la entrevista separada que tuvo el ministro de Asuntos Exteriores de Canadá con el presidente de la Comisión Nacional de Derechos Humanos de México para discutir la situación chiapaneca. El ministro Ouellet señaló en esa ocasión su deseo de que se llegara a una solución pacífica que tomara en consideración las "causas fundamentales de fondo" (fundamental underlying causes) del conflicto.²⁹ Durante la clausura de la X Reunión, las partes se manifestaron por el fortalecimiento de las relaciones económicas entre sus países, así como por procurar una mayor colaboración académica y cultural.

El primer ministro Jean Chrétien así como los ministros de Industria y de Comercio Internacional visitaron México del 23 al 25 de marzo, visita que recordaba el impacto de la presencia de sus antecesores Mulroney y Trudeau en nuestro país. Entre sus propósitos estaba tener una entrevista con el presidente Salinas y secretarios de Estado, así como inaugurar las celebraciones conmemorativas del medio siglo de relaciones diplomáticas mexicano-canadienses, entre las que estaba una de las más grandes ferias comerciales jamás organizadas por Canadá en México, la Canadá Expo '94. Sin embargo, el asesinato de Luis Donaldo Colosio, el 23 de marzo, echó sombras sobre la visita del primer ministro. Los contactos personales con Salinas se vieron limitados por los acontecimientos del momento, aunque Chrétien pudo entrevistarse con importantes miembros del sector público y privado. El primer ministro canadiense expresó que la muerte violenta de Colosio no tendría impacto en la confianza de los inversionistas en el futuro de las reformas políticas y económicas mexicanas.³⁰ Pero indi-

²⁸ Jeff Sallot, *The Globe and Mail*, 16 de febrero de 1993, p. A6.

²⁹ Government of Canada, News Release, núm. 28, 22 de febrero de 1994, y News Release, núm. 33, primero de marzo de 1994.

³⁰ Jeff Sallot, *The Globe and Mail*, 26 de marzo de 1994, pp. A1-A7.

có que Canadá vería con atención las elecciones federales mexicanas de agosto de ese año.

El premier Chrétien realizaría una nueva visita a México entre el 8 y el 10 de abril de 1999, y en esta ocasión él y el presidente Zedillo darían a conocer un importante documento titulado *Nuevas Direcciones: la Declaración de Objetivos y Plan de Acción de 1999*, una suerte de proyecto comprehensivo y ordenado para las relaciones entre los dos países para los siguientes años, en el que se detallaron los campos de la cooperación, unos ya existentes, y se incluyeron acuerdos nuevos relativos a los servicios aéreos, de satélites y telecomunicaciones, cooperación en materia de salud pública e incendios forestales. Esta visita de 1999 fue antecedida por una de 1994 —ya mencionada—, correspondida en junio de 1996 por el presidente Zedillo en Ottawa, así como otros encuentros, como la Cumbre de Santiago de abril de 1998 y las cumbres de Líderes del APEC en Vancouver y Kuala Lumpur de 1997 y 1998, respectivamente. A su vez, los encargados de la política exterior y del comercio internacional de ambos países estuvieron en contacto permanentemente. En 1998, el ministro Axworthy se reunió con la secretaria Rosario Creen en Santiago, una vez más en Nueva York durante la Asamblea General de las Naciones Unidas y luego en México, donde copatrocinaron en enero de 1999 un seminario sobre minas antipersonales. Mención especial merece la reunión del Comité Ministerial Conjunto, del 17 al 19 de febrero de 1999, en la que participaron nueve ministros canadienses y dos secretarios de Estado. Sus actividades incluyeron discusiones sobre temas de cooperación en áreas nuevas, y la firma de acuerdos en materias tales como seguridad humana, cooperación satelital, diversidad cultural, asuntos indígenas, desarrollo social, cambio climático, entre otras. Por el lado comercial, debe comentarse la importante visita del Team Canada a México de enero de 1998, que ha sido una de las más impresionantes en su tipo. Incluyó *premieres* provinciales, ministros del gabinete y representantes de aproximadamente 300 compañías. En esta ocasión, se firmaron 91 tratados comerciales con valor de 230 millones de dólares canadienses. Seis nuevos acuerdos fueron firmados, durante la estancia del Team Canada, en las áreas de cooperación para el desarrollo, modelos forestales, cooperación antinarcóticos, telecomunicaciones, educación y salud. Hasta 1999, existían más de 50 acuerdos bilaterales en vigor.

Reflejando la preocupación de Canadá por el respeto a la integridad y la seguridad de las personas en México, y a su diversidad cultural, los dos países trabajaron en estas áreas en la búsqueda de entendimientos. Destaca el que sus comisiones de Derechos Humanos firmaran un acuerdo de cooperación bilateral en octubre de 1995, mientras que en mayo de 1998 se realizó una visita de directivos mexicanos en esta materia, acompañados

de representantes de ONG, a Ottawa. Un tema de particular interés para México y Canadá es el que tiene que ver con las relaciones entre sus respectivos indígenas, a raíz de la creciente importancia de las reivindicaciones territoriales y de respeto a derechos ancestrales, notables en el estado de Chiapas y la provincia de Quebec. Asimismo, en noviembre de 1996 tuvo lugar en la ciudad de México la primera Mesa Redonda Económica Aborigen México-Canadá. Este esfuerzo fue una consecuencia casi inmediata de la llamada Declaración de Objetivos de junio de 1996 —que veremos más adelante—, la cual señala, entre otras cosas, “el compromiso de enriquecer los vínculos entre las culturas indígenas por medio de la promoción y exploración de la cooperación económica”. Más adelante, en mayo de 1998, una delegación parlamentaria canadiense visitó a Chiapas, y la embajada del Canadá creó un fondo especial de 100 000 dólares, con el nombre de Canada Fund for Local Initiatives, para apoyar el desarrollo socioeconómico de los pueblos indígenas en México. Asimismo, en la Reunión del Comité Ministerial Conjunto Canadá-México, de febrero de 1999, tuvo lugar una “reunión social especial” sobre temas indígenas, durante la cual la Indian and Northern Affairs Canada y el Instituto Nacional Indigenista de México firmaron la Declaración de Intenciones sobre Cooperación en Asuntos Indígenas. Y a fin de desarrollar lazos de negocios entre indígenas de ambos países, el gobierno de Canadá apoyó el envío de una misión comercial indígena a México en la primera semana de mayo de 1999, encabezada por el jefe Phil Fontaine.³¹

El presidente Zedillo, durante su visita a Ottawa de junio de 1996, suscribió con el premier Chrétien la Declaración de Objetivos para la Relación Canadá-México y el Plan de Acción Adjunto. Y durante los trabajos de la XII Reunión del Comité Ministerial de diciembre de 1996, fue revisado el Plan de Acción para incluir en él nuevas actividades. Durante los últimos tres años, la Declaración de Objetivos y el Plan Revisado de Acción de 1996 ha contribuido decisivamente a enfocar la atención en las relaciones, tanto en Canadá como en México. Esta declaración identificó tres elementos principales en la actual relación entre los dos países: convergencia, coincidencia y complementariedad. El primero de ellos se refiere a los vínculos en ascenso en materia económica y política, así como a sus propósitos de desarrollarlos con otras regiones del mundo con intereses comunes. El segundo tiene que ver con las similitudes de los dos países, tanto en sus percepciones del mundo como en sus prioridades en materia de política

³¹ Government of Canada, Department of Foreign Affairs and International Trade, “Canada-Mexico indigenous cooperation”, septiembre de 1999, <http://www.dfait-maeci.gc.ca/mexico/aborigin-e.asp>

exterior. El último se refiere a los espacios en que las relaciones mutuas pueden ser profundizadas, a fin de obtener "la máxima ventaja del potencial de ambos países".³² En 1999 estos últimos incorporaron una serie de elementos en otro documento de trabajo, las Nuevas Direcciones: Declaración de Objetivos y Plan de Acción de 1999. Esta iniciativa y las actividades en ella contenidas están basadas en el creciente aliento y dinamismo de la relación entre Canadá y México, en la participación estatal y de actores no estatales, y en la emergencia de temas que habrán de ser atendidos por los gobiernos, con la convicción de una identidad compartida en su calidad de socios del hemisferio, y el reconocimiento de que la relación se desarrolla en el contexto norteamericano.³³

UNA ESTRATEGIA COMÚN CONTRA LA LEY HELMS-BURTON

Uno de los frutos concretos de la búsqueda de coincidencias entre Zedillo y Chrétien, en la línea de la nueva relación entre sus países, frente a los Estados Unidos, fue su postura común ante los efectos de la Ley Helms-Burton. Dirigidos a desalentar la formación de empresas de Canadá y México en Cuba, en su momento llegaron a afectar a importantes compañías como la Sherritt International Corp., con sede en Toronto, y el Grupo Domos de Monterrey. Así, en virtud del título IV de la Ley Helms-Burton, el gobierno de los Estados Unidos retiró sus visas a ejecutivos y sus familiares de las dos empresas. Aunque aparentemente era un asunto de carácter bilateral, de inmediato se puso en el plano del TLCAN, demostrándose de esa manera que los asuntos delicados en materia externa de al menos dos de los tres países participantes ya iban a tener una dimensión diferente. La aprobación de los títulos III y IV, como también las disposiciones migratorias adversas a los empresarios canadienses y mexicanos con intereses en Cuba, provocaron de inmediato la repulsa y la búsqueda de medidas conjuntas contra la famosa ley.

Durante una reunión en Granada, el premier canadiense anunció su rechazo a la ley e invitó al presidente Clinton a bloquearla, y llamó a la Unión Europea (UE) y a México a sumar esfuerzos para condenar la extraterrito-

³² Duncan Wood y George A. MacLeans, "A New Partnership for the Millennium? The Evolution of Canadian-Mexican Relations", *Canadian Foreign Policy*, vol. 7, núm. 2, invierno de 1999, p. 39.

³³ Government of Canada, Department of Foreign Affairs and International Trade, "New Directions: Canada-Mexico 1999 Declaration of Objectives and Action Plan", <http://www.dfait-maeci.gc.ca/mexico/finald-e.asp>

rialidad de la misma. Para México y Canadá, la Ley Helms-Burton en una primera instancia representó un desafío para su política exterior, que sostiene su derecho soberano a mantener relaciones con Cuba. Además, para Canadá, las medidas significaban un atentado contra una ya larga y fructífera relación con ese país del Caribe, que contribuyó en buena medida a aminorar los efectos del bloqueo estadounidense, otorgándole a su vez beneficios en los órdenes comercial y de inversiones. México, por su cuenta, se encontraba en una situación un poco más complicada: debía atender la situación de los intereses nacionales privados en Cuba y el sostenimiento de una política histórica hacia la isla, sin poner en peligro los elementos que componen una delicada relación con los Estados Unidos. En consecuencia, el gobierno de México optó por sumar su postura contra la Ley Helms-Burton a la de sus aliados potenciales, en vez de adoptar una actitud de confrontación con Washington. En primera instancia, resolvió poner el asunto de la extraterritorialidad en el marco del TLCAN, identificando sus intereses con los de Canadá.³⁴ En esta dirección, el presidente Zedillo señaló a la prensa que combatiría dicha ley a través de los mecanismos del TLCAN y la Organización Mundial de Comercio (OMC), en una posible acción coordinada con el gobierno canadiense.³⁵ Más adelante, tuvo ocasión de conjuntar su postura con la del *premier* canadiense: el carácter extraterritorial —y por tanto inadmisibile— de la Ley Helms-Burton fue uno de los temas principales que el presidente mexicano abordó durante su visita oficial al Canadá, realizada del 10 al 14 de junio de 1996.

Durante el encuentro entre los dos mandatarios, se puso en un primer plano el diseño de una respuesta conjunta a esa parte de la legislación estadounidense anticubana; Zedillo, por ejemplo, condenó en más de una ocasión la Ley Helms-Burton durante sus apariciones ante la prensa. Con Chrétien, consideró la creación de mecanismos legales capaces de permitir a las empresas de los dos países protegerse contra demandas en cortes estadounidenses por “tráfico” de bienes expropiados tras el triunfo de la Revolución cubana. Entre las medidas acordadas estuvo un proyecto de “ley antídoto”, que prohibía a las empresas nacionales sumarse al embargo estadounidense contra Cuba. No dejó de mantener una prudente cautela: “yo no mentiré a los empresarios y hombres de negocios de México al prometerles que la legislación que haremos los hará totalmente invulnerables a la Helms-Burton”. En cambio, sostuvo que Canadá y México consideraban desafiar esa ley bajo el capítulo 20 del TLCAN sobre resolución de disputas

³⁴ “Washington Stand on Cuba Upset Mexicans”, *The Globe and Mail*, 4 de junio de 1996.

³⁵ *Canadian Press*, 2 de junio de 1996.

comerciales, con el establecimiento de un panel trilateral.³⁶ A corto plazo, ambos líderes llamarían la atención del presidente Clinton acerca de los inconvenientes de llevar adelante la medida, y tratarían de convencerlo de que hiciera uso de sus facultades de desistimiento para imponer una moratoria en la aplicación de la ley, primero por seis meses y luego por tanto tiempo como fuese posible. Además, urgirían a los países de la UE a que llevaran el caso a la OMC, ya que México y Canadá no podían presentar sus quejas ante esa organización y ante el TLCAN al mismo tiempo; en cambio, la UE sí podría llevarlo a la primera.³⁷

El gobierno de Clinton fue receptivo a las posturas de sus aliados y vecinos. Impuso moratorias sucesivas, cada seis meses, a la aplicación del título III, a partir de julio de 1996. Con esta determinación, esperaba ganar tiempo para persuadir a sus aliados de no imponer represalias contra los Estados Unidos. De acuerdo con lo expresado por Clinton, su decisión alentaría a Canadá y a México a unirse en su presión para que el gobierno cubano llevara a cabo reformas en el orden político y económico.³⁸

LA NATURALEZA DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS

Para tener una idea respecto del crecimiento de los vínculos económicos mexicano-canadienses debemos iniciar con un dato revelador: su comercio se incrementó alrededor de 95% en el periodo 1993-1999. Desde el año de la puesta en vigor del TLCAN, el comercio bilateral México-Canadá creció cerca de 95%, expandiéndose de 2.7 billones de dólares en 1993 a 5.3 billones en 1999. En este periodo, las exportaciones mexicanas se duplicaron, y las importaciones de Canadá crecieron aproximadamente 154%. Para México, Canadá se ha convertido en su segundo mercado de exportaciones más importante después de los Estados Unidos; para Canadá, México es ahora su tercera fuente más importante de importaciones. México es hoy el quinto socio comercial de este país. De enero de 1994 a septiembre de 1999, empresas con capital canadiense realizaron inversiones por dos

³⁶ "Chrétien, Zedillo Seize up Embargo", *The Globe and Mail*, 13 de junio de 1996; "A Long Climb Back", *Maclean's*, 24 de junio de 1996; John Geddes, "Mexico out to Lure More Foreign Money", *The Financial Post*, 12 de junio de 1996; David Israelson, "Plan to Fight Cuba Law in the World", *The Toronto Star*, 13 de junio de 1996.

³⁷ Alan Toulon, "Canada to Retaliate in Kind to Anti-Cuba Law", *The Financial Post*, 18 de junio de 1996.

³⁸ "Clinton Compromise on Cuba Sanctions Draws Muted Praise, Brickbats", *Canadian Press*, 17 de julio de 1996.

billones de dólares, que hicieron de Canadá el quinto inversionista foráneo más importante del país. En lo que toca a inversiones canadienses en México, hay que señalar que hacia fines de septiembre de 1999 existían 1 123 compañías con diversas participaciones en la economía mexicana, representando 6.4% del número total de compañías establecidas en México con inversión extranjera directa (17 521). Canadá ocupa el quinto lugar entre los países inversionistas en México; sus inversiones están canalizadas principalmente en el sector manufacturero (56.1% del total), de servicios (26.6%), industria minera y extractiva (10.5%), comercio (6.3%) y otros sectores de la economía (el restante 0.5%).³⁹ Por otra parte, las inversiones mexicanas en Canadá ascendieron a 464 millones de dólares en 1998, más del doble de los 154 millones de 1993, según datos de Statistics Canada.⁴⁰ Estas cifras muestran el impresionante salto realizado por los dos países en materia económica, pero conviene adentrarse en lo que no nos enseñan, que es la composición y naturaleza cualitativa de los intercambios, lo que se verá a continuación.

PATRÓN ACTUAL DE INTERCAMBIO ECONÓMICO BILATERAL

Las ventas mexicanas a Canadá

1. Equipo de transporte. México ensambla automóviles, camiones de carga y de pasajeros y motores, a la vez que produce partes para esos vehículos. Su comercio con Canadá en este tipo de bienes es de los más importantes. Son productos de tecnología intermedia y baja, donde la mano de obra ensambladora es esencial.
2. Maquinaria, equipo y partes electrónicas. Esta área es una de las más dinámicas, debido a que está localizada en la boyante área de la integración internacional horizontal. Incluye computadoras, radios, equipos de telecomunicaciones y sus partes. Grandes corporaciones han fragmentado sus líneas de producción en varios países, a fin de disminuir costos. Desde sus plantas en México exportan microcomputadoras a Canadá, entre otros países.

³⁹ Mexican Government, Ministry of Foreign Affairs, Directorate General of Economic Relations with North America and Europe, "Mexico-Canada Economic Relations", 12 de octubre de 2000, pp. 1-2 y 8, <http://www.embamex.can.com/english/economy/ecorelmexcan.html>

⁴⁰ Government of Canada, Department of Foreign Affairs and International Trade, 1998, <http://www.dfait-maeci.gc.ca/mexico/relations-e.asp>, pp. 1-3.

3. Maquinaria, equipo y partes eléctricas. Este capítulo incluye equipo y partes para iluminación doméstica interna y externa, así como para automóviles. También podemos incluir motores eléctricos para vehículos automotores, maquinaria eléctrica, bombas y generadores. Son productos de tecnología intermedia e inferior, donde también la mano de obra ensambladora es esencial.
4. Petróleo crudo y minerales combustibles. Los hidrocarburos han sido exportados a Canadá de manera consistente en los últimos años, y, si las tendencias se mantienen, Canadá espera una demanda sostenida del hidrocarburo a corto y mediano plazos.
5. Frutas y otros vegetales. Las ventajas comparativas, en términos de costos de mano de obra y clima, son altamente favorables a México. Sin embargo, algunos productos se encuentran en competencia con los de países del Caribe, con los que Canadá tiene tratos preferenciales. Se espera que esta situación comercial sea mantenida, e incluso incrementada, en el caso del jitomate, brócoli, cebolla, pepino, pimiento, plátano, uva, así como fresa, melón y mango, en sus presentaciones fresca o congelada.
6. Utensilios domésticos y mobiliario. Hay una amplia variedad de productos como escobas, piedra pómez, cepillos, estropajos, jergas, fibras de ixtle y sisal, "mechudos" para fregar y otros, cuyas materias primas y modos de elaboración son típicos de las comunidades indígenas. Algunos utensilios son igualmente aceptados en el mercado canadiense, tales como los de madera, peltre y cobre. El mobiliario doméstico también tiene presencia en Canadá.
7. Alimentos y bebidas. La población canadiense está cambiando sus hábitos tradicionales de alimentación, en beneficio de productos de origen foráneo, y la creciente reputación de algunos alimentos y bebidas tiende a imponer nuevos patrones gastronómicos. En este contexto, productos tales como el mango o las bebidas alcohólicas como el tequila o el mezcal, especias e infusiones reputadas como exóticas, café en grano, todo tipo de chiles y pimientos con sus derivados, tienen aceptación en Canadá.
8. Servicios y actividades relacionadas con la recreación y empleo del tiempo libre. El desarrollo turístico de México, especialmente el de sus playas, atrae a visitantes de Canadá a lo largo del año, sobre todo durante el invierno. México tiene costas frente a los dos océanos más grandes, y una amplia variedad de playas, ríos y lagos, así como de fauna.

Las ventas canadienses a México

1. Telecomunicaciones. Compañías canadienses encuentran un ambiente favorable para sus negocios en México. Northern Telecom Ltd., especializada en redes de telefonía celular, realiza operaciones en México. Por medio de un socio mexicano, Spar Aerospace Ltd., ganó un jugoso contrato a fin de proporcionar sistemas de comunicación para estaciones terrestres y satélites. SR Telecom Inc., de Saint Laurent, Que., por su parte, está asociado con Teléfonos de México para proveer de servicios telefónicos a comunidades rurales usando su sistema de radio.
2. Transporte público. Bombardier Inc. y UTCI Inc. son firmas líderes en ingeniería y manufactura de sistemas de tránsito urbano y ferrocarril. Hace casi dos décadas, Bombardier ganó un importante contrato para proporcionar 426 carros para el sistema de transporte colectivo subterráneo de México, y después adquirió la Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril, S. A. Aunque Bombardier perdió una licitación para construir carros para el metro de la ciudad de México —hecho que tensó de momento las relaciones entre los dos países y que motivó el retiro del embajador de Ottawa—, esta firma no se ha sentido desalentada en modo alguno para continuar sus actividades en México.
3. Productos agropecuarios. México importa anualmente una cantidad significativa de productos alimentarios de origen agrícola. Una parte de estas importaciones proviene de Canadá: leche en polvo, trigo y cebada, sorgo, semillas oleaginosas y ganado para cría. Por otro lado, los cambios continuos en los patrones de consumo de México permiten suponer que las importaciones de productos de Canadá, tales como galletas gourmet, papas congeladas rebanadas, alimentos para hornos de microondas, jugos de fruta y mariscos, entre otros, tendrán una mayor presencia.
4. Equipos y servicios para la industria del petróleo y gas. Compañías de tecnología para hidrocarburos en Canadá, de alcance global por la calidad de sus productos, como Partec-Lavalin Inc., tienen negocios con Petróleos Mexicanos, como el relativo a tecnología para transformar petróleo pesado en ligero.
5. Servicios financieros. Canadá tiene la red más extensa de bancos y compañías de seguros en el mundo. Con la privatización del sector bancario, y con la apertura del mercado a la participación foránea, se crearon las condiciones para su presencia en el mercado nacional, oportunidad aprovechada por el Bank of Nova Scotia y el Bank of Montreal, con intereses en Inverlat y Bancomer.

6. Servicios y equipo minero. La tecnología minera canadiense es una de las más avanzadas del mundo. México, con excepciones notables, se encuentra años atrás con respecto a los avances y requiere de la revitalización del sector.
7. Servicios y equipos ambientales. El gobierno mexicano está comprometido en la regeneración de tierras, aire y aguas, debido a su participación en el TLCAN. Por tal motivo, existe una creciente demanda del sector privado y público de equipo anticontaminación y servicios relacionados. Las importaciones proporcionan la mayor parte de estos últimos, particularmente para tratamiento industrial y de aguas, y control de la contaminación del aire.
8. Maquinaria y tecnología industrial. El sector exportador de Canadá participa en el mercado de máquinas-herramientas, así como de equipo y tecnología para trabajo de metales, producción de plásticos o manejo de materiales.
9. Otros. Aquí podemos mencionar equipo para la industria forestal, para la generación y transmisión eléctrica, para procesamiento de alimentos y para conservación de energía, así como tecnología de irrigación y bombeo, y suministro de papel periódico, entre otros rubros.⁴¹

UNA VISIÓN CRÍTICA DEL COMERCIO BILATERAL

Existe la inquietud de que el patrón de comercio entre México y Canadá, que podríamos llamarlo de complementariedad desigual en el espacio de una zona económica integrada, pudiera consolidarse en beneficio del segundo país, al obtener mayores ventajas. Es claro, según puede observarse en el apartado anterior, que México es oferente, entre otros bienes, de los manufacturados, en donde sin embargo está ausente la alta tecnología, que no es más que un reflejo del tremendo rezago general que el país tiene en esta materia. En estos bienes el componente esencial es la transformación industrial, donde concurren un grado mediano o bajo de elaboración y un trabajo barato (a veces la labor ensambladora es todo), como sería el caso de los sectores automotriz, eléctrico o electrónico. Este punto es de especial importancia, debido a que aquí se muestra lo que ya es en efecto una parte de la división internacional del trabajo, en la que ciertos países

⁴¹ Pedro Castro, "Relaciones México-Canadá: un asunto de seguridad nacional", *Sociológica: seguridad y soberanía nacionales en América Latina*, Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, año 9, número 25, mayo-agosto de 1994, pp. 222-226.

se posicionan en desventaja frente a los más avanzados, que han sido los beneficiarios exclusivos de las revoluciones tecnológicas ocurridas en las últimas décadas. Estos últimos países, con los Estados Unidos y Japón a la cabeza, empujados por las necesidades derivadas de la competencia global, transfieren procesos de producción a regiones atrasadas, a la vez que organizan un nuevo mapa productivo, en donde ellos mantienen el control de las operaciones. Canadá, en su comercio con México, acusa rasgos que no lo distinguen mucho de los Estados Unidos, a pesar de la modestia relativa de los intercambios. La canasta exportadora canadiense está más diversificada en cuanto a productos y servicios, y contenidos tecnológicos, y en varios casos es precursora de inversiones directas en el país. Una precisión adicional se impone. Los productos terminados en México para la exportación a Canadá no son “mexicanos” o “nacionales” en el sentido propio de la palabra, sino más bien el resultado de la integración industrial global, a su vez parte de la estrategia de grandes corporaciones estadounidenses o japonesas. En este sentido, México seguiría cumpliendo su papel como miembro de rango inferior de la sociedad económica regional. En un examen detenido de los productos y servicios de Canadá, salta a la vista que son “canadienses” en el sentido de que provienen de empresas netamente nacionales de ese país.

Es de destacar también, en términos de la seguridad nacional mexicana, la persistente dependencia de Canadá, sobre todo en cuanto a leche en polvo, trigo, cebada y semillas oleaginosas. Parece cierto para muchos que México es un productor ineficiente de tales bienes, por lo que la lógica de las ventajas comparativas aconseja su importación de Canadá. Pero en otros términos la visión es diferente, puesto que la seguridad alimentaria es una condición básica de la existencia soberana de cualquier país. A estas alturas, resulta claro que los productos arriba apuntados son esenciales en la mesa mexicana, y que, ante la eventualidad de una crisis de divisas que interrumpiera sus canales de suministro, nuestro país se vería en serios problemas. El asunto de la dependencia alimentaria de México con respecto a Canadá —y desde luego a los Estados Unidos— requiere una consideración más detenida. En el principio está la vulnerabilidad de nuestro país en materia de alimentos para su población, y sus dificultades para superarla, al menos a corto plazo. Es pertinente apuntar que, en materia de sobrevivencia de la población mexicana, Canadá ocupa un lugar todavía más crítico que los Estados Unidos, debido a que el trigo y la leche en polvo que vende a México no tienen posibilidades de sustitución, por ejemplo, en virtud de una mayor producción nacional. La agricultura mexicana, por las características de suelo, clima y humedad, carece de las condiciones requeridas para satisfacer las necesidades de trigo de la población y para

aumentar significativamente la oferta del ganado productor de leche. En cuanto al maíz y el frijol, ambos productos básicos en la dieta de la mayoría de los mexicanos, las compras a los Estados Unidos son complemento de la producción nacional en los casos de malas cosechas. El tema de las relaciones comerciales México-Canadá es crítico para la seguridad nacional mexicana, y corresponde al Estado, por tanto, atenderlo, con un enfoque de largo plazo, a fin de que dichas relaciones resulten efectivamente en beneficio del país. Una mirada a la balanza agrícola entre los dos países nos advierte que México tiene un déficit sostenido, al menos desde 1994. Así, en 1999, tal déficit ascendía a la nada desdeñable cifra de 372.7 millones de dólares.⁴²

LAS PERSPECTIVAS PARA EL FUTURO INMEDIATO

Las relaciones entre México y Canadá experimentan un estrechamiento sostenido a partir de las iniciativas políticas vinculadas al desarrollo del TLCAN. Si bien éste fue el punto de partida, es válido afirmar que algunos de los componentes de ese vínculo toman un curso propio, particularmente en lo que toca al sector económico. En otras palabras, la tarea más difícil, la del inicio, ya tuvo lugar con un éxito que rebasó toda expectativa. En términos de las percepciones, las actitudes, los recelos derivados del escaso conocimiento de un país acerca del otro, se avanzó hasta un punto de no retorno. Un proyecto de vinculación en todos los órdenes, que pone en relieve una multiplicidad de intereses comunes, vive y goza de buena salud, y puede esperarse que se seguirá fortaleciendo, a pesar del peso todavía tan decisivo de los Estados Unidos en el ámbito regional.

Los primeros contactos entre lo que será la administración mexicana y el gobierno de Chrétien no han arrojado, al menos en apariencia, datos genuinamente reveladores en lo que toca al futuro de sus relaciones. Durante una visita a Washington, como parte de un periplo que lo llevaría a Ottawa, Vicente Fox señaló algunas medidas de gobierno que tomaría una vez en posesión de la presidencia constitucional: abrir la industria petroquímica a la inversión foránea, reanudar el diálogo con los rebeldes de Chiapas con miras a arreglos definitivos y fortalecer el TLCAN. También habló de conseguir ayuda para México de sus poderosos vecinos para que se convierta en un socio y aliado comercial de mayor rango, y expresó la necesidad de elevarlo al nivel de sus contrapartes, así como de suprimir la regla de 51% de propiedad

⁴² Government of Canada, *op. cit.*, p. 12.

nacional en la industria petroquímica, para que “pudiese fluir” inversión en ese rubro al país. Ya en Ottawa, en agosto de 1999, Fox desatinadamente habló de expandir el TLCAN hasta convertirlo en una versión americana de la UE, con fronteras abiertas al movimiento de mano de obra y al comercio. La respuesta del *premier* Chrétien no se hizo esperar: señaló que la estructura de América del Norte, con dos pequeños países al lado de uno poderoso, los Estados Unidos, hacía imposible cualquier modificación, además de que el patrón existente en las relaciones entre los dos países en materia de comercio e inversión funcionaba bien.⁴³ Esta respuesta, que cayó como balde de agua fría en la comitiva del presidente electo y pronto en la opinión pública mexicana, reveló al menos que debía actuarse con mayor cautela en los tratos con Canadá, y no dar por un hecho que ciertos intereses comunes a los dos países puedan llevar por fuerza a una alianza bilateral en el marco del TLCAN. Ottawa coincidió con Washington en el sentido de que no debía esperarse alguna modificación de fondo en el área de libre comercio, lo que fue un frustrante revés para el presidente electo, quien durante su campaña en diferentes ocasiones habló en firme del levantamiento de las trabas al libre tránsito norcontinental a favor de la mano de obra mexicana. Aunque no es posible esgrimir razones que hagan suponer que la proverbial tenacidad de Fox acabará por lograr los cambios deseados, falta todavía un largo trecho por recorrer.

En cuanto a las inversiones de Canadá en México, de momento las perspectivas pueden ser calificadas de buenas, pero nada más. Falta el convencimiento de una parte del empresariado canadiense —el más tradicional— de que la situación relativamente bonancible de la economía mexicana puede sostenerse, y de que las prácticas de la administración pública con respecto a los negocios vayan a evolucionar pronto en el sentido de reducir los costos de transacción y erradicar la corrupción en diferentes niveles. Es revelador que Canadá tenga mayores montos de inversión en Brasil y en Chile, a pesar del tiempo transcurrido en la operación del TLCAN y la relativa cercanía geográfica de México. Para Keith Christie, embajador de Canadá en México, “las razones de esta situación radican en el hecho de que México sostiene normas que bloquean la presencia del capital extranjero en las telecomunicaciones, energía eléctrica y petróleo, sectores donde las empresas canadienses son más competitivas”.⁴⁴

⁴³ “Mexico’s Fox Looks to Improve Relations with Northern Neighbors”, 24 de agosto de 2000, <http://europe.cnn.com/2000/WORLD/americas/08/24/fox.us/>

⁴⁴ Isabel Studer, “México-Canadá: los obstáculos a superar”, *Enfoque: información, reflexión y cultura política*, núm. 343, 27 de agosto de 2000, p. 20. Este interesante ensayo analiza las dificultades a que podrían enfrentarse las relaciones entre los dos países en los años venideros.

Por lo demás, la integración económica de América del Norte traerá sin duda nuevas posibilidades comerciales para México, con repercusiones en firmas, sectores económicos y regiones. No hay duda de que México y Canadá seguirán sintiendo sus efectos en mayor medida que los Estados Unidos, la economía más poderosa del planeta. Por otro lado, se mantiene vigente el optimismo derivado de la convicción de que México y Canadá fortalecen día a día sus relaciones mutuas en varios campos, pero esta situación no excluye la posibilidad de diferencias, entre las que se cuentan las relacionadas con las prácticas desleales de comercio por parte de empresas canadienses. Finalmente, deben apreciarse factores no económicos de importancia, como es la mutua percepción amistosa que tienen canadienses y mexicanos. Éste es el resultado de la ausencia de conflictos históricos entre los países y del hecho de que, después de todo, comparten el sentimiento de que es mejor cooperar que mantenerse solos en un escenario regional e internacional de creciente complejidad.