



VOL: AÑO 9, NUMERO 25

FECHA: MAYO-AGOSTO 1994

TEMA: SEGURIDAD Y SOBERANÍA NACIONALES EN AMÉRICA LATINA

TÍTULO: **Relaciones México-Canadá: Un asunto de seguridad nacional**

AUTOR: *Pedro Castro Martínez* [*]

SECCION: Artículos

RESUMEN:

El propósito de este trabajo es señalar y explicar los elementos de la seguridad nacional mexicana en las relaciones comerciales entre México y Canadá. Se pone especial atención a los sectores donde existen desventajas estratégicas para nuestro país en el largo plazo. Entre ellos, pueden mencionarse la consolidación de una división regional del trabajo en la que México ocupa un lugar tecnológicamente inferior, la fuerte presencia de intereses estadounidenses en las exportaciones mexicanas hacia aquel país, así como la dependencia hacia Canadá en trigo, leche en polvo y semillas oleaginosas, entre otros productos.

ABSTRACT:

Canada-Mexico Relations: A Case of National Security

The purpose of this work is to point out and to explain the elements of Mexican national security with the trading relations between Mexico and Canada. Special attention is given to sectors where long-term strategic disadvantages exist for our country. We can mention, amongst them, the strengthening of a regional labour divergence in which Mexico occupies an inferior place technologically speaking, the strong presence of North-American interests found in Mexican export trade, as well as a dependence upon Canada in regards to wheat, powdered milk and oilseeds, amongst other products.

TEXTO

El propósito de este ensayo es analizar los aspectos fundamentales del comercio entre México y Canadá, a fin de destacar los factores relevantes para la seguridad nacional mexicana. De inicio, es claro que en tanto el comercio bilateral es componente básico de la integración económica continental, tiene efectos que trascienden su ámbito natural y se proyectan en esferas más amplias. En nuestra perspectiva, los vínculos comerciales entre aquellos países arrojan consecuencias a largo plazo en cuestiones tales como la complementariedad económica y la autosuficiencia alimentaria. Nuestra propuesta, entonces, es que en términos de la seguridad nacional de México, en el comercio con Canadá esas consecuencias deben ser consideradas. Una referencia obligada en nuestro trabajo es la presencia de los Estados Unidos, país cuyo peso es determinante en la vida económica y política del norte del continente. El TLC (Tratado Trilateral de Libre Comercio), en el que Washington tuvo la voz cantante, posee elementos propios de la seguridad nacional de los tres países, en torno a los intereses básicos de los Estados Unidos.

El tema de las relaciones entre México y Canadá ciertamente es de interés reciente, sobre todo a partir del TLC, que unió a nuestro país de una manera más estrecha con los Estados Unidos y Canadá. Es un asunto conocido que las relaciones mexicano-canadienses fueron de poca significación antes de 1988, y que hasta el momento sus tendencias hacia el mediano y largo plazo apenas se dibujan. Sin embargo, con base en la información disponible estamos en capacidad de contar con datos útiles para una discusión más amplia sobre la seguridad nacional de México, en sus relaciones con el exterior, en especial con Canadá.

Los antecedentes

Las negociaciones del TLC, así como sus resultados inmediatos, cambiaron la percepción mutua de México y Canadá. Este fue el punto de arranque de una posibilidad nunca antes contemplada: la de vincularse más en el plano económico, y liberarse en algún grado de la mediación histórica estadounidense. Debe señalarse sin embargo que esta situación no fue resultado de una acción deliberada, sino más bien producto de las circunstancias. Asimismo, nada parece indicar que hubiese existido alguna intención de encaminar la relación bilateral hacia un mayor control de México o Canadá de su propio comercio. No obstante, las negociaciones exitosas del TLC alimentaron la idea de que las relaciones mexicano-canadienses podrían ser más directas.

En este proceso de acercamiento fueron emergiendo aspectos que tenían que ver tanto con el reparto de los beneficios del comercio bilateral, como con los aspectos de la competencia en el contexto de la integración económica norteamericana. Es preciso advertir que las fuentes estadísticas de comercio de México y Canadá han asumido de diferente modo esta realidad, incluso con notorias contradicciones.

Un elemento esencial en el comercio exterior de México y Canadá es su cercana relación con los Estados Unidos. Una vez concluida la Segunda Guerra Mundial ellos quedaron estrechamente ligados a su poderoso vecino, debido a sus ventajas obvias como comprador y vendedor de mercancías. Canadá dejó de ser una colonia británica y México acabó por consolidar su posición dependiente después del liberal Tratado Comercial de 1942. A partir de esos momentos y hasta ahora, el patrón de relaciones económicas, con la preeminencia de los Estados Unidos, significó para los dos países una apretadísima liga. Este patrón ha mantenido su vigencia y se da por descontado que las ventajas contempladas de esta situación hayan estado por encima de cualquier otra consideración más allá de la comercial.

Tal "orientación americana" tuvo como resultado una relación económica poco pretenciosa entre México y Canadá: en ningún sentido un país era importante para el otro. Sus escasos tratos, muchos de ellos insuficientemente valorados -inmigración menonita en el norte inversiones en minería, electricidad y ferrocarriles, etc.- se minimizaban todavía más a través del peso de la mutua indiferencia.

La actividad económica no aprovechaba las ventajas que representaba una ignorada vecindad continental. La triangulación comercial, en la que los frutos eran sobre todo para los distribuidores e intermediarios de los Estados Unidos, era causa y efecto del poco interés que mexicanos y canadienses se mostraban entre sí. En el caso de la industria automotriz, las Tres Grandes (Ford, General Motors y Chrysler) no solamente controlaban un segmento fundamental del comercio México-Canadá, sino que habían realizado una integración industrial a nivel continental, misma que fue reconocida y avanzada por el TLC. Y en todos los casos en que las empresas mexicanas ponían su mirada en el mercado canadiense, acababan vendiendo sus mercancías a aquellos intermediarios, quienes sucesivamente las dirigían más al norte. Los brokers de Estados Unidos, en

efecto presentaron una solución a los problemas del comercio mexicano-canadiense, pero también inhibieron la iniciativa de negocios de sus proveedores.

La triangulación referida se explica por varios factores. El primero tiene que ver con la fuerza de negocios de los norteamericanos, sus contactos internacionales, su mercadotecnia y sus recursos financieros. Adicionalmente, la falta de medios de transporte directos entre Canadá y México obligaba a que las mercancías mexicanas (y canadienses) tuvieran que atravesar el territorio de los Estados Unidos. Hay una circunstancia más: las restricciones al tráfico vehicular mexicano en este país volvían todavía más difícil el transporte de las mercancías nacionales. Por lo demás, el transporte por mar, aire y ferrocarril se restringía por los altos costos.

Un cambio se advirtió durante las negociaciones del TLC, cuando Canadá y México se sentaron en la mesa trilateral. En un principio, el gobierno conservador no estaba dispuesto a comprometerse en un proceso incierto y políticamente riesgoso, después de haber pasado por la dura prueba que fue el TLC bilateral Canadá-Estados Unidos, con un país de pequeñas dimensiones económicas, de un nivel de vida y de salarios inferiores, y en competencia con Canadá en algunos sectores del mercado estadounidense. En efecto, los lazos canadienses-mexicanos eran el eslabón más débil de la economía norteamericana. Hacia 1989, solamente el 5 por ciento de las exportaciones mexicanas, con un valor de US\$ 1.7 mil millones, fueron a Canadá. Y sólo el 0.4 por ciento de las exportaciones canadienses, valuadas en US\$ 525.3 millones, eran enviadas a México (Stokes, 1990: 2325). Aquí podemos notar también el temor de que Canadá perdiera lo que pensaba eran sus ganancias en el TLC bilateral. La oposición política interna mantenía que el TLC empeoraría la de suyo alta tasa de desempleo. Había también una preocupación justificada en el sentido de que México podía exhibir posiciones que pudieran hacer que las canadienses contrastaran en forma negativa vis-à-vis con las de los Estados Unidos. Los nacionalistas pensaban que el gobierno de Brian Mulroney había ido demasiado lejos cuando sacrificó los recursos canadienses más valiosos -i. e. energía y agua- a fin de complacer a Washington. Después de vacilaciones ostensibles, el 24 de septiembre de 1990 el ministro de Comercio Exterior John Crosbie anunció que Canadá se uniría a México y los Estados Unidos en el proyecto del TLC. Canadá decidió participar en las pláticas trilaterales, más por razones defensivas -asegurar su acceso privilegiado al mercado estadounidense- que por nuevas oportunidades de mercado (Cameron, et. al., 1992: 180).

Mientras Washington habló de la posibilidad de un acuerdo comercial trilateral, el gobierno mexicano, interesado solamente en un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos, se mostraba reservado frente a la participación canadiense en el proyecto. Un tercer socio, con una sólida relación con los Estados Unidos en virtud del TLC bilateral de 1988, podría en efecto sabotear las conversaciones en un esfuerzo por conservar las ganancias canadienses presentes en este acuerdo. México, convencido finalmente de que no había ningún riesgo interno o externo en el trato trilateral con Canadá, decidió apoyar la participación de Ottawa en el tratado, contemplándolo como un activo importante de sus relaciones económicas internacionales. Una ganancia política adicional era que la inclusión de Canadá en el asunto era una prueba elocuente de la voluntad del gobierno de Salinas de Gortari de "diversificar" las relaciones del país, excesivamente volcadas hacia los Estados Unidos. Por razones internas, y como una respuesta a sus opositores, que argumentaban que el presidente Salinas era demasiado complaciente con los Estados Unidos, sus voceros señalaron que Canadá era una de las claves de una novedosa política exterior. De la actitud de México puede inferirse también su consideración de que una ventaja derivada de la membresía canadiense en el TLC era un eventual fortalecimiento de su postura frente a los Estados Unidos, al unir sus fuerzas en un momento dado para enfrentar decisiones unilaterales de Washington. En la perspectiva de

la seguridad nacional mexicana los intereses del país quedarían mejor asistidos en un asunto tan delicado, al buscar equilibrar de algún modo sus relaciones con los Estados Unidos con el apoyo del Canadá. Esta idea, al menos a partir de un cierto momento de las negociaciones, tomó fuerza, pero más como una buena intención que como una posibilidad real, considerando el tamaño de las transacciones México-Canadá frente a las que cada uno ha tenido con los Estados Unidos.

Comercio México-Canadá

México es el socio comercial más importante de Canadá en América Latina y el cuarto después de los Estados Unidos, Japón y la Comunidad Económica Europea (CEE). Para México, Canadá también es el cuarto mayor en importancia, después de las mismas regiones económicas citadas. Las exportaciones de México a Canadá entre 1988 y 1991 crecieron a una tasa acelerada de 24.2 al año, pero desde un nivel muy bajo.

Los datos canadienses muestran que el comercio bilateral en 1992 fue de C\$ 3,521,639 millones, con un superávit significativo favorable a México por C\$ 1,980,499 (Statistics Canadá, 1992). De acuerdo a los cálculos de Statistics Canadá, hasta los setenta México tenía un déficit con Canadá, porque, entre otras razones, aquel país era solamente un exportador de productos primarios, es decir, vegetales, frutas y minerales. En los ochenta las tendencias comerciales cambiaron y México empezó a tener un superávit modesto, debido a sus ventas de petróleo crudo y productos automotrices. Esta situación fue el resultado del Pacto Automotriz de 1965 entre Canadá y los Estados Unidos (a los TLCs bilateral y trilateral), que en 1986 permitió que el 88% de las exportaciones mexicanas a Canadá ingresaran libres de impuestos (Embajada de Canadá en México, 1988: 1). Aquí es importante notar que las estadísticas mexicanas muestran datos diferentes acerca del comercio Canadá-México. De acuerdo a ellas, el comercio total entre Canadá y México para 1992 fue de US\$ 2,051,427 millones, con un superávit para Canadá de US\$ 52,051.00 millones (Banco de México, 1992). Una de las razones de esta discrepancia (y quizás no la única) es que los datos de Statistics Canadá pueden subestimar las exportaciones canadienses a México. Productos de Canadá en Estados Unidos son contabilizados como exportaciones a este país, y se ignora cuáles y en qué cantidades se dirigen hacia México. En otras palabras, las estadísticas canadienses ignoran que una parte de sus exportaciones nacionales a los Estados Unidos realmente se dirigen hacia México. Las autoridades aduaneras mexicanas, por su parte, registran la procedencia de las importaciones a partir del país de origen. No es propósito de este ensayo discutir la calidad de las metodologías de las estadísticas de México y de Canadá, aunque sí pensamos que por la razón arriba apuntada, los datos de fuentes oficiales del primer país son más confiables. En términos de la seguridad económica nacional no debe subestimarse la existencia de este déficit real con Canadá, porque el tamaño de la economía canadiense y la naturaleza de su complementariedad con México arroja dudas sobre la capacidad de este último para ampliar sus posibilidades frente a las que Canadá ya exhibe.

A fin de vislumbrar el patrón de complementariedad desigual en formación en el comercio entre México y Canadá, donde se advierten los tipos de productos y servicios que son intercambiados entre los dos países, conviene hacer un breve recuento de ellos.

Las ventas mexicanas a Canadá

1. Equipo de transporte. México ensambla automóviles, camiones de carga y de pasajeros, motores, y produce partes para estos vehículos. Su comercio con Canadá en este tipo de bienes es de los más importantes. Estos 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, equipo de telecomunicaciones y sus partes. Grandes corporaciones como IBM y XEROX han fragmentado sus líneas de producción en varios países, a fin de disminuir costos. Desde sus plantas en México, ellas exportan microcomputadoras a Canadá, los Estados Unidos, Japón y Australia.

3. Maquinaria, equipo y partes eléctricas. Este capítulo incluye equipo y partes de iluminación doméstica interna y externa, así como para automóviles. También podemos incluir motores eléctricos para vehículos automotores, maquinaria eléctrica, bombas y generadores. Estos son productos de tecnología intermedia e inferior, donde la mano de obra ensambladora es esencial.

4. Petróleo crudo y minerales combustibles. El petróleo crudo y los combustibles minerales de México han sido exportados a Canadá en los últimos años, y si las tendencias se mantienen, una demanda sostenida del hidrocarburo es esperada por Canadá en el corto y mediano plazos.

5. Frutas y otros vegetales (plátanos, mangos, uvas, jitomates, cebollas, entre otros). Las ventajas comparativas, en términos de costos debido a mano de obra y clima, son altamente favorables para México. Sin embargo, algunos de ellos se encuentran en competencia con los países del Caribe, con quienes Canadá tiene tratos preferenciales. Se espera que con el TLC esa posición comercial mexicana sea mantenida, e incluso incrementada, en el caso de los jitomates, brócoli, cebollas, pepinos, pimientos, fresas y melones, en sus versiones fresca o congelada.

6. Utensilios domésticos y mobiliario. Hay una amplia variedad de productos hechos con técnicas ancestrales: escobas, piedra pómez, cepillos, estropajos, jergas, fibras de ixtle y sisal, mechones para fregar y otros, cuyas materias primas y modos de elaboración son típicas de las comunidades indígenas de México. Algunos utensilios de origen mexicano son igualmente bien 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 ambiente cambiante, productos tales como los mangos o las bebidas alcohólicas como el tequila o el mezcal, especias e infusiones poco conocidas, café en grano, todo tipo de pimientos y chiles con sus derivados, tienen aceptación en Canadá.

8. Servicios y actividades relacionadas con la recreación y el uso del tiempo libre. El desarrollo turístico de México en los últimos años, especialmente en sus playas, atrae a visitantes de Canadá a lo largo del año, especialmente durante el invierno. Debido a su posición geográfica, México tiene playas al lado de los dos océanos más grandes del planeta y una amplia variedad de playas, ríos, lagos y fauna.

Las ventas canadienses a México

1. Telecomunicaciones. Compañías canadienses han encontrado un ambiente favorable para sus negocios en México. Northern Telecom Ltd., especializada en redes de telefonía celular, ha realizado operaciones en México durante más de diez años. Recientemente, por medio de un socio mexicano, Spar Aerospace Ltd., ganó un contrato por C\$ 16

millones de dólares a fin de proporcionar sistemas de comunicación para estaciones terrestres y satélites. A través de su filial en Atlanta, Novatel Communications Ltd., esa compañía vende estaciones terrestres a Northern Telecom, que son incorporados a sistemas celulares para operar en el mercado de este tipo de telefonía. SR Telecom Inc., de Saint Laurent Que., recientemente firmó un contrato por C\$ 13 millones de dólares con TELMEX, a fin de proveer servicios telefónicos a 500 comunidades rurales usando su sistema de radio.

2. Transporte Público. Bombardier Inc., y UTCD Inc. son firmas líderes en ingeniería y manufactura de sistemas de tránsito urbano y ferrocarril. Hace poco más de una década, Bombardier ganó un contrato (por US\$100 millones de dólares) para proporcionar 426 carros para el sistema colectivo de transporte subterráneo de México. Esta compañía compró la Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril, S. A. por US\$ 23 millones de dólares (y la aceptación de 46 millones de dólares en deudas). Aunque Bombardier Inc. perdió una licitación para construir 35 carros para el sistema de transporte colectivo subterráneo de la ciudad de México, esta firma no se ha sentido desalentada para continuar sus actividades de negocios en México (Ayres, 1992: 14).

3. Productos de la agricultura y la ganadería. México importa anualmente una cantidad considerable de productos agrícolas y alimenticios en general. Una parte de estas importaciones viene de Canadá: leche en polvo, trigo y cebada, sorgo, semillas oleaginosas y ganado para cría. En el sector alimenticio México tiene un déficit permanente con Canadá, y ésta es la razón principal para esperar que, con el TLC, esta tendencia vaya a mantenerse o hasta a crecer. Por otro lado, los cambios continuos en los patrones de consumo de México permiten suponer que las importaciones de productos alimenticios especializados de Canadá, como galletas, papas congeladas rebanadas, alimentos de hornos de microondas, agua embotellada, jugos de fruta y mariscos, entre otros, tendrán una mayor presencia en México.

4. Equipos y servicios para la industria del petróleo y gas. Después de más de una década de bajas inversiones en su infraestructura, Petróleos Mexicanos planea invertir US \$23,000 millones de dólares en equipos y servicios. El TLC estimulará la participación de Compañías especializadas de Canadá en el mercado mexicano. Partec-Lavalin Inc., negoció un contrato con PEMEX para venderle tecnología para transformar petróleo pesado en ligero. Se espera que este sector tendrá una fuerte competencia de sus similares estadounidenses. Aquí ha habido resultados contrarios a los esperados. Mientras que la Export Development Corp. de Canadá ha ofrecido una línea de crédito a PEMEX por C\$ 500 millones, esta empresa, sin embargo, ha mostrado poco interés en tratar con compañías canadienses (Crane, 1993).

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, México acepta servicios financieros de este tipo. Ellos, con su amplia experiencia en la región y su modelo nacional de operación, están en buenas condiciones para participar en las oportunidades creadas por el NAFTA. En fecha reciente, el Bank of Nova Scotia acordó invertir 75 millones de dólares en el Grupo Financiero Inverlat, S. A., el cuarto grupo financiero mexicano, para adquirir el 5% de sus activos.

6. Servicios y equipo minero. La tecnología minera de Canadá es la segunda más avanzada del mundo. México, con excepciones notables, se ubica años atrás de los avances recientes y requiere con urgencia de la revitalización del sector. La inversión foránea fue de más de 580 millones en 1991, al lado de 650 millones de inversión mexicana.

7. Servicios y equipos ambientales. El gobierno mexicano está comprometido en la regeneración de tierras, aire y aguas, debido a sus compromisos derivados del TLC. Por tal motivo, existe una demanda creciente del sector privado y público de equipo anticontaminación y servicios relacionados. Las importaciones proporcionan la mayoría del equipo y servicios requeridos, particularmente para tratamiento industrial y aguas contaminadas y control de la contaminación en el aire.

8. Maquinaria y tecnología industrial. Frente al crecimiento de la actividad manufacturera en México para los próximos años, se proyecta una fuerte demanda de máquinas-herramientas, así como equipo y tecnología para trabajo de metales, producción de plásticos, manejo de materiales y otros. Este crecimiento comprenderá no menos de 6 mil millones de dólares para 1994, y en su mayor parte será satisfecho con importaciones. El sector exportador de Canadá espera participar en este mercado.

9. Servicios y equipo para la infraestructura. Las necesidades derivadas de resolver el problema de las grandes distancias entre sus diferentes regiones han convertido a los canadienses en líderes mundiales en el diseño y construcción de sistemas de transportación, carreteras, puentes, aeropuertos y otros proyectos similares. El gobierno mexicano, por su parte, puso en marcha un programa de modernización de la infraestructura (aeropuertos, vías de ferrocarril, caminos y tránsito público), con la participación del sector privado.

10. Otras áreas. Aquí podemos mencionar equipo para la industria forestal; equipo de generación y transmisión eléctrica, procesamiento de alimentos, y equipo de conservación de energía, tecnología de irrigación y bombeo, suministro de papel periódico, entre otros.

Comercio bilateral y seguridad nacional

Hemos constatado que estamos en una época de pleno despegue de las relaciones económicas directas entre Canadá y México, favorecidas por la firma del Tratado Trilateral de Libre Comercio, y que las consecuencias para la seguridad económica nacional del último país ya empiezan a verse. Estas nuevas vinculaciones están apuntando hacia un patrón de negocios que es acorde con una nueva división regional del trabajo en la que México ocupa una posición subordinada. En términos generales, la complementariedad desigual entre los dos países (en el espacio de una zona económica integrada) amenaza consolidar un tipo de relaciones en las que Canadá sacaría las mayores ventajas del comercio con México en el largo plazo. Es claro que en el arranque comercial entre los dos países, México ya está operando en importantes sectores del comercio bilateral como oferente de bienes manufacturados, en donde sin embargo está ausente la alta tecnología. Es decir, en estos bienes el componente esencial es la transformación industrial donde concurren un grado mediano o bajo de elaboración (a veces ninguno) aunado al 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 se posicionan en desventaja frente a los más avanzados, que han sido beneficiarios de las revoluciones tecnológicas aparecidas en la última parte del siglo. Estos últimos países, con 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 le distinguen mucho de Estados Unidos en ciertos aspectos, a pesar de la modestia actual de los intercambios. En sus relaciones comerciales con México, Canadá tiende a llevarse la mejor parte. La canasta exportadora canadiense es

más diversificada en cuanto a la cantidad de productos y servicios, contenidos tecnológicos y en varios casos, es el antecedente de inversiones en el país. Una precisión adicional se impone en el multicitado comercio bilateral. Los productos terminados de 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 internacional, a su vez parte de la estrategia de grandes corporaciones estadounidenses o japonesas. En este sentido, México seguiría cumpliendo su papel como miembro en la escala inferior de la sociedad económica regional. En un examen detenido de los productos y servicios de Canadá, salta a la vista que ellos son "canadienses" en el sentido de que provienen de empresas de origen nacional en Canadá.

Es de destacar también, por sus consecuencias para la seguridad nacional mexicana, la creciente dependencia hacia Canadá, sobre todo de 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 regionales aconseja su importación de Canadá. Pero en términos de la seguridad nacional la postura es diferente, puesto que la seguridad alimentaria es un imperativo insoslayable de la existencia de cualquier país. A estas alturas, resulta claro que los productos arriba apuntados son básicos en la dieta mexicana, y que ante la eventualidad de una crisis de divisas o cualquier otra que interrumpiera sus canales de suministro, nuestro país se vería en dificultades. La otra parte de la dependencia alimentaria se da con el otro socio mayor, los Estados Unidos, con quienes habría problemas similares en circunstancias de excepción.

El asunto de la dependencia alimentaria de México hacia Canadá requiere de un análisis más detenido. En el principio está desde luego la especial vulnerabilidad de nuestro país en un escenario como el que señalamos. También es pertinente apuntar que en materia de la sobrevivencia física 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 venden a México no tienen posibilidades de sustitución en virtud, por ejemplo, de una mayor producción nacional. La agricultura mexicana, por las condiciones de suelo, clima y humedad, carece de las condiciones propicias para satisfacer las necesidades trigueras de la población para aumentar significativamente la oferta del ganado productor de leche. En los casos del maíz y 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.

Existe la creencia algo extendida de que la membresía de México y Canadá al TLC, en razón de algunas coincidencias que se derivan de su relación peculiar con los Estados Unidos, favorecerá la creación de un frente común en defensa de sus intereses. En asuntos tales como la unilateralidad estadounidense en materia comercial, algunos esperarían efectivas acciones conjuntas; sin embargo, esta presunción es ilusoria. Si bien Canadá y México comparten situaciones similares en razón de su nada fácil vecindad con los Estados Unidos, tienen también diferencias significativas. Ambos han construido una "relación especial" con la potencia norteamericana, pero lo han hecho de diferente manera. Como es bien sabido, el comercio canadiense-estadounidense es el mayor que existe entre países vecinos. El caso de México-Estados Unidos es de un comercio notablemente inferior. Por otro lado, la problemática entre México- y Washington es más compleja y delicada, y en ella las cuestiones comerciales están mezcladas con otras, tales como la migración y el tráfico de drogas y armas. En consecuencia, resulta poco probable una coincidencia básica entre Canadá y México en defensa de su seguridad nacional, precisamente porque las diferencias superan a las coincidencias. Y como se ha señalado en una parte anterior de este trabajo, el conocimiento mutuo tiene todavía una larga distancia por recorrer.

Los aspectos de la seguridad nacional están presentes en las relaciones norteamericanas, en particular en el TLC, pero están subordinados al interés básico de los Estados Unidos, que en su papel de gran potencia ha tenido definiciones acordes con su situación hegemónica. En otras palabras, Washington ha trasladado sus conceptos sobre seguridad nacional perfeccionados durante la Guerra Fría al campo de la competencia económica global. Desde la seguridad energética hasta el libre acceso a los mercados nacionales del norte del continente, los Estados Unidos han guiado sus iniciativas de integración a partir de sus preocupaciones de supervivencia frente a Japón, los Dragones de Oriente y la Comunidad Económica Europea. Una lectura del TLC arroja como conclusión que este acuerdo estuvo hecho a la medida de los intereses estadounidenses, si bien las ventajas obtenidas no fueron absolutas. Y no lo fueron porque consideraciones insoslayables de seguridad nacional tanto de México como del Canadá lograron imponerse trabajosamente en el curso de las negociaciones. El gobierno mexicano logró importantes reservas en el capítulo de la energía, como una extensión de las disposiciones constitucionales del apartado 27. En el caso canadiense, estas reservas provocaron la búsqueda de un replanteamiento de los postulados del TLC respecto a importantes recursos como el agua y la energía, así como en el establecimiento de reglas precisas de operación de dicho acuerdo, en concreto las referentes a las sanciones comerciales. Como puede verse, la idea de una seguridad trilateral en términos económicos resulta difícil de concebir atendiendo a las grandes diferencias existentes entre Estados Unidos, Canadá y México. A lo sumo, el acuerdo básico entre diferentes seguridades nacionales ha sido alcanzado en el TLC, después de fuertes presiones políticas internas, sobre todo en los dos últimos países.

El tema de las relaciones comerciales México-Canadá es crítico para la seguridad nacional mexicana, y corresponde al Estado, por lo tanto, atenderlas con un enfoque de largo plazo, a fin de que resulten efectivamente en beneficio del país y del bienestar de sus integrantes. Desde luego, la vinculación con los Estados Unidos y sus consecuencias en todos los órdenes es la parte que está encima de, y que influye sobre las relaciones comerciales entre México y Canadá.

CITAS:

[*] Profesor-Investigador del Departamento de Sociología, UAM-Iztapalapa.

BIBLIOGRAFIA:

Ayres, H. (1992), "Bombardier loses a bid to construct Mexican subway wagons", *Twin Plants News: the magazine of the maquiladora & Mexican industries*, vol. 8, n. 3, octubre.

Banco de México. Dirección de Investigación Económica. Principales productos importados según tipo de bien, por actividad económica de origen: Canadá. Enero a diciembre de 1991, enero-diciembre de 1992 y enero-junio de 1993 (Cinta magnética).

Banco de México. Dirección de Investigación Económica. Principales productos importados según tipo de bien, por actividad económica de origen: Canadá. Enero a diciembre de 1991, enero-diciembre de 1992 (Cinta magnética).

Cameron, M.; Eden, L. y Molot, M. (1992), "North American Free Trade: co-operation and conflict in Canada-Mexico relations", en *Canada Among Nations 1992-93: new world order?*, editado por Fen Osler Hampson and Chirstopher J. Maule. Carleton University Press, Ottawa.

Crane, David (1993), "Deal or no deal, México is important for us", en The Toronto Star, 6 de junio.

Embajada de Canadá en México (1988), Canada-Mexico Trade/Trade Relations. Abril.

Statistics Canadá: exports by country Jan.-Dec. 1992. Cat. No. 65-003, pp. 8-11 and 232-234.

Statistics Canadá: imports by country Jan.-Dec. 1992. Cat. No. 65-006, pp. 162-164.

Stokes, B. (1990), "Yukon to Yucatan", en National Journal, 29 de septiembre.