

México y Canadá, ¿oportunidad perdida? El costo de la monoglobalización

Introducción

En teoría, México y Canadá apostaron por la globalización, en la práctica se consolidaron en una relación de dependencia comercial con Estados Unidos: el 80% de las exportaciones mexicanas va a ese país, el 76% de las canadienses va al mismo mercado. Hoy enfrentan las consecuencias de la monoglobalización de sus exportaciones.

Poco ha cambiado desde 1993: un año antes de la entrada en vigor del TLCAN, Canadá enviaba poco más del 80% de sus exportaciones a Estados Unidos (ver cuadro 1), en el caso de México la cifra rondaba el 90%. El resultado es claro, el proceso de globalización y apertura comercial implementada por ambos países no sirvió para diversificar el destino de sus exportaciones.

Tampoco incrementó significativamente el monto del intercambio comercial entre México y Canadá: en 1993 las importaciones de productos canadienses representaban cerca de 650 millones de dólares, en 2016 fueron de 5.6 mil millones, una cifra lejana a los 200 mil millones que proceden de Estados Unidos.

Las exportaciones de México a Canadá se incrementaron al pasar de 2.9 mil millones de dólares en 1993 a 25 mil millones en 2016. No obstante, es evidente que esta cifra es significativamente inferior a los 294 mil millones que México exportó a Estados Unidos en el mismo año.

No es sorpresa la modesta integración comercial que prevalece entre México y Canadá, diversos análisis realizados en este último país durante el proceso que dio origen al TLCAN enfatizaban el escaso interés existente por el mercado mexicano,

solo algunas empresas terminaron por incursionar en él, algunas ya lo habían hecho antes del TLCAN.

Los estudios mostraban una preocupación por la ampliación de un acuerdo que, en principio, solo sería bilateral. Estados Unidos y Canadá ya habían creado un marco legal explícito para su creciente vinculación. México entró a dicho proceso gracias a la visión geopolítica y geoeconómica del presidente George Bush.

Se debe recordar que Estados Unidos requería conformar un bloque comercial que le permitiera enfrentar la consolidación de lo que terminó siendo la Unión Europea y el desafío que en aquel entonces representaba el bloque soviético.

Gracias a ello se pudo conformar el TLCAN, un acuerdo entre naciones asimétricas que confiaron en que el libre comercio sería suficiente para enfrentar los retos globales.

La reserva de los analistas canadienses era que los bajos costos laborales y la facilidad de eludir los compromisos ambientales en México podrían desviar las inversiones que Estados Unidos realizaba en Canadá. Parte de ello se hizo realidad: Canadá entró en un proceso que debilitó su sector industrial, particularmente en las provincias que se habían integrado al sistema industrial norteamericano situado alrededor de los Grandes Lagos, y confió en que el sector de los servicios sería suficiente para impulsar su economía.

El punto culminante del error en la estrategia de política económica que condujo a la desindustrialización de Canadá se dio en 2009, cuando la crisis financiera propició un profundo cambio en el sector automotriz que favoreció a México y que se vinculó con el sistemático traslado de las manufacturas al Este asiático que había iniciado desde los primeros albores de la década de los años noventa.

La electrónica, computación, textiles, vestido, fabricación de maquinaria y equipo mecánico y eléctrico, plásticos, industria química, juguetes, calzado, por citar algunos de los más relevantes, se trasladaron al Pacífico asiático: Canadá perdió Competitividad Industrial, es decir capacidad de generar valor agregado, frente a las economías orientales que habían invertido enormes recursos para incrementar la productividad de sus empresas.

- Canadá no tuvo respuesta a ello, su industria había perdido productividad y capacidad de competir frente a las empresas asiáticas que hoy son líderes en el registro de patentes e innovación tecnológica y frente a la ventaja comparativa de México. Su mercado interno es sólido pero dependiente de lo que ocurre en Estados Unidos.

El PIB de todas las provincias canadienses que comparten frontera con la principal potencia global depende del intercambio comercial que se realiza diariamente con dicha nación: el valor del mismo oscila de un 35% hasta 50% del PIB de cada provincia.

La dependencia de Canadá respecto a lo que ocurra en la economía norteamericana es evidente.

México y Canadá apostaron a la globalización, pero al conformarse con los beneficios del TLCAN monoglobalizaron su relación comercial, Estados Unidos es el corazón de la misma.

Durante el proceso de renegociación se han dado cuenta de ello. El problema es que la perspectiva de visión geopolítica ha cambiado, Donald Trump pretende subordinar a empresas transnacionales y socios comerciales a los intereses estratégicos de su administración: recobrar empleos e inversión que la apertura económica facilitó migrar a las regiones del mundo que consideraron más rentables para desde ahí comerciar.

Con una estrategia de zanahoria y garrote, Trump intenta negociar con sus empresas: una reforma fiscal que haga más rentable invertir en Estados Unidos, cambios a la regulación energética para incentivar la inversión en petróleo, gas y carbón, apostar por lo Hecho en Estados Unidos son parte de la zanahoria. El *Buy America* y el *Buying America* forman la columna vertebral de su estrategia.

El endurecimiento de la regulación de comercio internacional y de las compras del gobierno norteamericano son parte del garrote. Esto último no es algo nuevo, la administración de Barack Obama ya había permitido el avance del proteccionismo selectivo. En México diversas empresas y voces buscaron alertar de ello al iniciar procesos, bajo el marco del TLCAN, para evitar el daño al libre comercio. Lamentablemente se subestimó el hecho y no se alcanzó a ver que el proteccionismo formaba parte de una cantidad creciente de empresas pequeñas, medianas y grandes en Estados Unidos. Hoy Donald Trump pretende satisfacer a sus electores.

Canadá y México tienen escaso margen de acción, descuidaron su sistema productivo interno, aceptaron al comercio internacional como estrategia de política económica para crecer y lo hicieron en una relación de dependencia monoglobalizadora. Todo ello terminó.

La renegociación del TLCAN propiciará cambios en América del Norte: si México no implementa un nuevo modelo de desarrollo basado en el Fortalecimiento Productivo de su Mercado Interno seguirá condenado al crecimiento de 2.5% que le

ha caracterizado durante 30 años, una dinámica que podría ser menor si se cumple el pronóstico de Paul Krugman respecto al tamaño de la afectación al terminar el TLCAN.

La solución tampoco se encuentra en la firma de más acuerdos comerciales si ello no tiene sustento productivo. Se requiere una nueva estrategia de política económica. El tiempo corre para el hipotético Plan B.

La relación comercial México-Canadá

El Tratado del Libre Comercio de América del Norte se transformó en el marco legal de referencia para casi el 85% de las exportaciones de México.

Si bien la apertura comercial nacional comenzó con la entrada al Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT, hoy OMC) no puede negarse que el TLCAN direccionó el intercambio comercial mexicano, principalmente hacia la producción y exportación de la maquila.

La puesta en marcha del TLCAN tuvo como antecedente inmediato la firma del Tratado de Libre Comercio de Canadá y Estados Unidos (CUFTA), acuerdo bajo el cual Canadá se convirtió en el segundo país (después de Israel) en tener un acceso “privilegiado” al mayor mercado mundial.

Con la entrada en vigor del CUFTA se despertaron algunas expectativas en torno a que la posición geográfica canadiense le transformaría en uno de los principales socios comerciales de la economía estadounidense. Si bien lo anterior ocurrió, no debe olvidarse que Canadá ya mantenía una estrecha relación con la economía de Estados Unidos.

Con el TLCAN, Canadá mantuvo la alta concentración de sus ventas al exterior, por lo que la globalización tuvo un impacto reducido en el peso relativo de Estados Unidos en su comercio exterior: entre 1993 y el 2016 la dependencia de las exportaciones canadienses hacia el mercado de su principal socio comercial sólo disminuyó 4% en términos de participación total (ver cuadro 1), hecho que pone en claro hacia dónde se ha orientado la exportación de Canadá.

Si bien México aumentó su relevancia como comprador de bienes canadienses, para 2016 solo representó el 1.5% del total.

En 2016 las exportaciones de Canadá a México sumaron 5.8 mil millones de dólares de los cuales el 21.1% fue de vehículos y otros automotores, 13.3% de maquinaria y equipo mecánico, computadoras, el 10% de aceites de semillas y oleaginosas, 5.7% de plásticos y 5.4% de hierro y acero principalmente (ver cuadro 2). Entre 1994 y el

2016 el crecimiento promedio de las exportaciones canadienses a México fue de 11.2%, una tasa positiva pero que se encuentra asociada a un modesto nivel de ventas.

Debe mencionarse que parte de esto era previsto por las visiones más críticas del TLCAN, muchas que se derivaron sobre los cuestionamientos que se habían hecho sobre cuáles serían los beneficios del CUFTA para Canadá, particularmente porque al mismo tiempo existían diversos estudios que alertaban sobre la posibilidad de que el tratado fuese utilizado como mecanismo estratégico de Estados Unidos para lograr una mayor dependencia por parte de los canadienses. Como se desprende del cuadro 1, las exportaciones de Canadá siguen altamente concentradas en Estados Unidos.

Cuadro 1
Exportaciones de Canadá por país, millones de dólares

	1993	%		2016	%
Estados Unidos	116,804.4	80.3	Estados Unidos	297,750.2	76.3
Japón	6,586.7	4.5	China	15,830.0	4.1
Reino Unido	2,306.7	1.6	Reino Unido	12,905.9	3.3
Alemania	1,991.3	1.4	Japón	8,090.9	2.1
Corea del Sur	1,334.1	0.9	México	5,760.7	1.5
China	1,303.0	0.9	Corea del Sur	3,320.4	0.9
Holanda	1,072.1	0.7	Alemania	3,068.9	0.8
Francia	1,020.5	0.7	India	3,006.5	0.8
Bélgica	805.1	0.6	Francia	2,569.3	0.7
Taiwán	785.0	0.5	Bélgica	2,426.5	0.6
Sub-total	134,008.9	92.2	Sub-total	354,729.2	90.9
Otros	11,372.0	7.8	Otros	35,615.9	9.1
Total	145,380.9	100	Total	390,345.1	100.0

Fuente: Statistics Canada.

Cuadro 2
Exportaciones de Canadá a México por producto, millones de dólares

	1993	1994	2000	2010	2015	2016
Vehículos de motor, tráiler, bicicletas, motocicletas	98	108	312	652	863	1,214
Maquinaria y equipo mecánico, boiler, equipo de cómputo	84	81	135	363	635	765
Aceites de semillas, oleaginosas	53	108	154	642	586	576
Plásticos y artículos de plástico	2	7	25	159	310	331
Hierro y acero	37	28	15	223	379	313
Aluminio y artículos de aluminio	1	2	47	233	193	281
Maquinaria y equipo eléctrico y electrónico	59	41	92	830	236	268
Cereales	81	105	136	235	237	232
Carne	17	18	110	260	269	231
Artículos de hierro y acero	12	5	9	51	79	124
Aeronaves	27	32	0	117	128	104

Fuente: Statistics Canada.

En el contexto de fines de la década de los años ochenta, plantear que la firma de tratados de libre comercio por parte de Estados Unidos formaba parte de una estrategia de posicionamiento económico no dejaba de tener ciertos fundamentos, principalmente porque dicho país había visto deteriorada su posición hegemónica como el principal exportador a nivel global, situación no vista desde la postguerra.

La pérdida de presencia de Estados Unidos no solamente se daba en cuestión comercial ya que también en términos de PIB se notaba un sistemático retroceso en su preponderancia, particularmente ante el ascenso de Alemania. Hoy el desafío se mantiene y es mayor, pero se genera en otro país: China.

Bajo dicho contexto, el inicio de las negociaciones entre Estados Unidos y México para firmar un tratado de libre comercio planteó un escenario en el que Canadá podría enfrentar una potencial competencia por parte los productos elaborados en México, particularmente en las manufacturas. Para los canadienses, las posibilidades de una competencia se basaban en el hecho de que en ese entonces ambos países exportaban alrededor de 2,500 productos similares a Estados Unidos, y en donde la preocupación central de los canadienses residía en los bajos costos de mano de obra mexicana.

- La sistemática disminución de las percepciones económicas de los trabajadores mexicanos en el sector de las manufacturas, como fruto de la crisis de los años ochenta y la devaluación del peso, avalaba dicha percepción.

La comparación internacional que la Oficina de Estadísticas del Trabajo de Estados Unidos permite establecer es que entre 1975 y 1990 la compensación de los trabajadores mexicanos en manufacturas pasó de un 23% a únicamente 10% en comparación de lo que recibía un trabajador estadounidense en su país.

La evolución para los canadienses era totalmente contraria: si bien habían perdido algo de valor en la década de los años ochenta, para inicios de los noventa el monto de su compensación en manufacturas había rebasado nuevamente la que se percibía en Estados Unidos, al pasar de 102% a 111% entre 1975 y 1990.

De igual manera la baja regulación ambiental, o la facilidad de evadirla, en México era otra fuente de preocupación para el gobierno canadiense, hecho ante lo cual difícilmente podrían aplicar algún tipo de medida correctiva en el corto plazo, especialmente cuando la llamada “nueva internacionalización del trabajo” estaba tomando una mayor fuerza y mediante la cual existía un incremento en la instalación de procesos productivos en países en desarrollo buscando aumentar la tasa de ganancia de los grandes conglomerados transnacionales.

Para algunos analistas canadienses el temor era que ello podría llevar a que las empresas norteamericanas viesan a México como un lugar propicio para instalar subsidiarias encaminadas a satisfacer la creciente demanda de su mercado con menores costos de producción y sin generar grandes encadenamientos productivos hacia el interior del país receptor.

En general, la perspectiva no contemplaba un gran aumento de las exportaciones canadienses hacia México ni tampoco una invasión de productos de origen mexicano hacia su país, principalmente porque los aranceles promedio aplicados a México antes de la entrada en vigor del TLCAN ya eran bajos, promediaban 2.4%, y porque México no contaba con una industria exportadora diversificada propia, el principal producto de exportación nacional era el petróleo.

En el primer caso, el cuadro 1 y las gráficas 1 a 3 muestran, en algunos productos seleccionados, que la relevancia de México no ha crecido respecto a lo que Canadá envía a Estados Unidos.

De igual forma, los canadienses no tenían grandes expectativas sobre el TLCAN en referencia al mercado mexicano. Como ejemplo puede plantearse que, si bien se estimaba que la reducción de tarifas en rubros como automóviles y sus partes podría impulsar las exportaciones canadienses a México, en realidad ello no constituía un incremento sustancial en comparación de lo representaba el comercio con Estados Unidos.

- Cuando se observan las cifras para el periodo 1993-2016, puede observarse que las exportaciones de Canadá a México solamente pasaron de 640 millones a 5,761 millones de dólares, situación que llevó a incrementar la participación del mercado mexicano de 0.4% a 2.5% del total: en la práctica no se ha presentado una actividad exportadora vigorosa hacia México derivada de la entrada en vigor del TLCAN.

Para los canadienses su principal temor era la competencia por el mercado de Estados Unidos, fundamentalmente mediante la instauración de un corredor exportador de empresas estadounidenses basado en México.

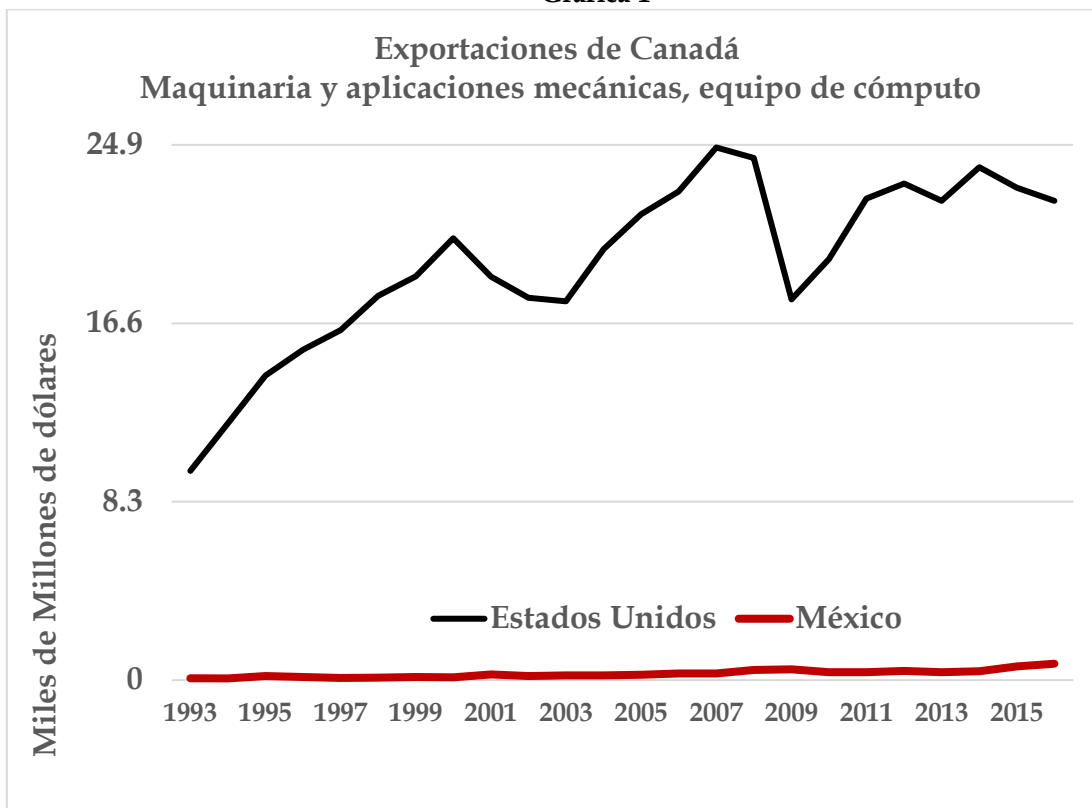
De igual manera, diversos estudios indican que el sector productivo canadiense no se vio afectado negativamente por el TLCAN hasta antes de la crisis del 2009. Justamente en ese año ocurrió algo que no se había observado en 80 años: en el sector automotriz los encadenamientos productivos necesarios para alcanzar el denominado “justo en tiempo”, así como la ubicación de las plantas automotrices en el noreste de Estados Unidos, propiciaron que la relación en este sector prevaleciera sin grandes desde la crisis de 1929.

A ello sirvió la ubicación geográfica, un elemento esencial para explicar el intercambio comercial entre Estados Unidos y Canadá, situación que actuó conjuntamente con los precios y las elasticidades ingreso, así como el marco generado por el CUFTA y el TLCAN.

No obstante, debe citarse que ello se modificó en el 2009, cuando la crisis económica propició un cambio sustancial en la ubicación global de la producción automotriz: Canadá perdió fuerza como exportador hacia el mercado de Estados Unidos en tanto que México ganó parte de ello (gráfica 4), otra proporción quedó en poder de empresas asiáticas.

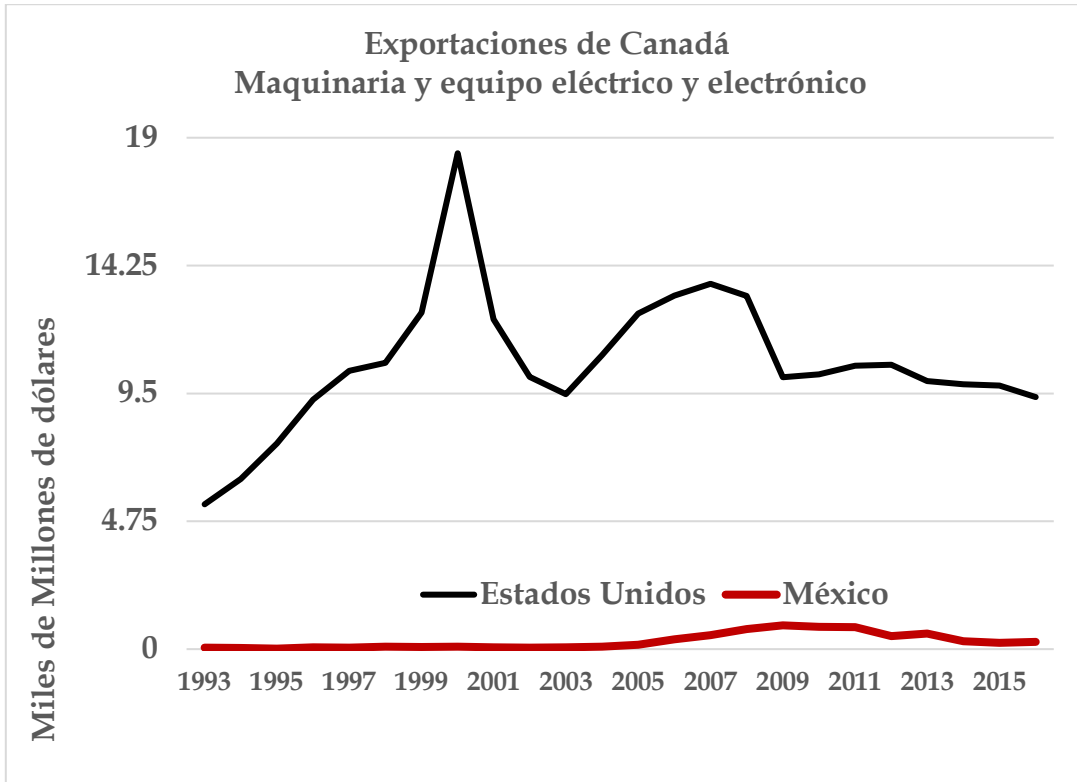
Ahí se origina el desacuerdo Donald Trump tiene con sus empresas automotrices, afectaron seriamente la estructura industrial de la región noreste.

Gráfica 1



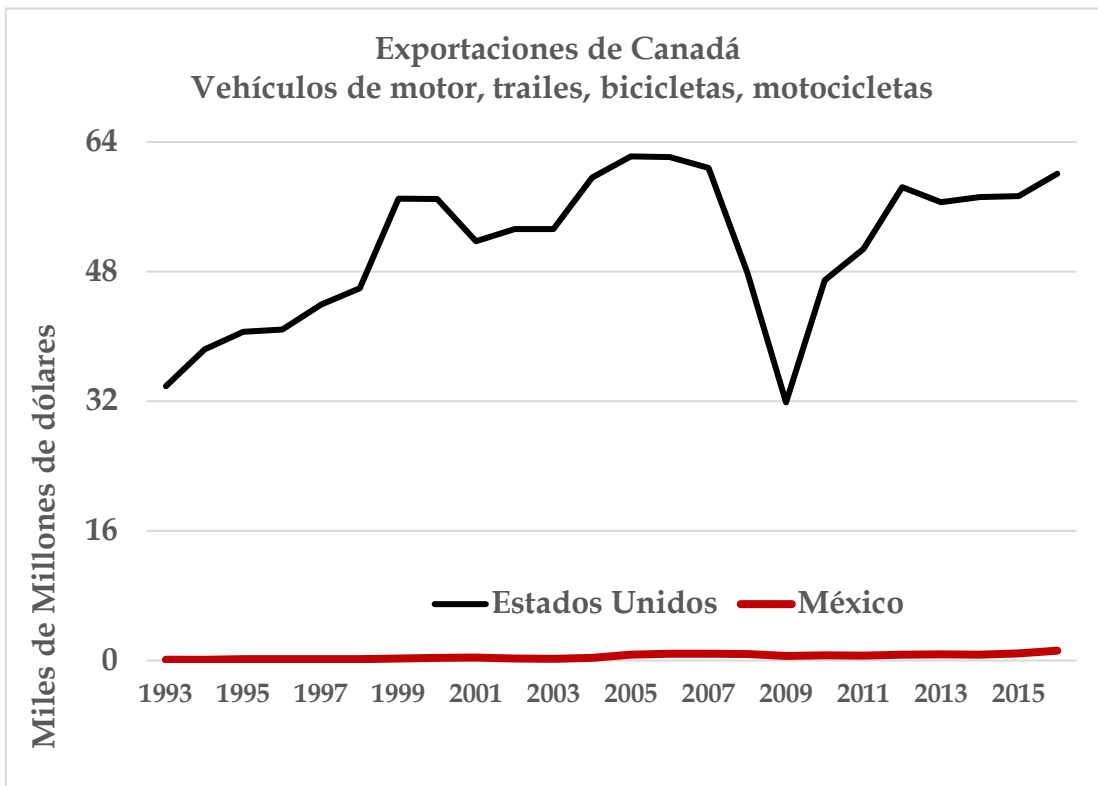
Fuente: Statistics Canada.

Gráfica 2



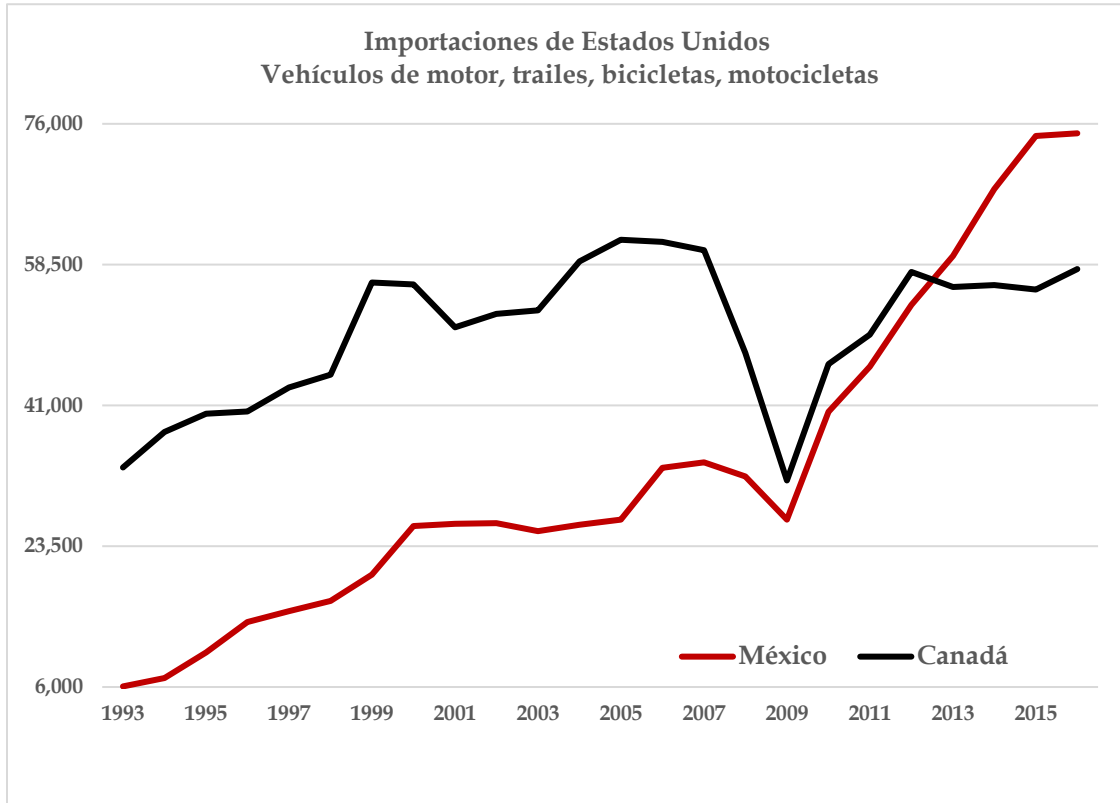
Fuente: Statistics Canada.

Gráfica 3



Fuente: Statistics Canada.

Gráfica 4



Fuente: Statistics Canada y Census Bureau.

El comercio las provincias canadienses

Lo descrito a nivel nacional también se cumple para las principales provincias canadienses: su principal socio comercial es Estados Unidos. El cuadro 4 muestra que 6 provincias concentran el 94.7% de las exportaciones de Canadá, en todas ellas Estados Unidos es el principal socio comercial. México adquiere entre el 1.2% y el 2.7% de las exportaciones de las provincias ahí citadas, situación que le coloca en los primeros 10 lugares excepto en el caso de British Columbia.

Una situación similar ocurre para el caso de las importaciones de Canadá la mayor dependencia es respecto a Estados Unidos, aunque en este caso China ha logrado incrementar su participación hasta alcanzar 12.1%, superando con ello a Japón como segundo proveedor del mercado canadiense (cuadro 3). México ha logrado avanzar, aunque a un ritmo inferior al del país asiático.

Las importaciones de productos de origen mexicano se elevaron a una tasa promedio de 10.6%. Los vehículos y otros automotores (30.6%), maquinaria y equipo eléctrico y electrónico (20.6%), maquinaria y equipo mecánico, computadoras (15.8%), muebles, lámparas y adornos (5.0%) e instrumental óptico, médico y científico (3.0%) concentran la mayor proporción de las compras a México (cuadro 5).

- Al igual que en el caso de las exportaciones, el sector automotriz se ubica en el primer lugar del intercambio comercial con México.

Cuadro 3
Importaciones de Canadá por país, millones de dólares

	1993	%		2016	%
Estados Unidos	88,262.9	67.0	Estados Unidos	210,033.8	52.2
Japón	8,309.3	6.3	China	48,592.7	12.1
Reino Unido	3,467.5	2.6	México	25,048.8	6.2
México	2,876.3	2.2	Alemania	13,031.8	3.2
Alemania	2,730.6	2.1	Japón	11,923.6	3.0
Re-importaciones	2,414.0	1.8	Corea del Sur	8,002.8	2.0
China	2,401.6	1.8	Reino Unido	6,227.0	1.5
Taiwán	2,034.9	1.5	Italia	5,690.2	1.4
Francia	1,764.1	1.3	Francia	4,510.8	1.1
Corea del Sur	1,705.2	1.3	Taiwán	3,832.6	1.0
Sub-total	115,966.3	88.0	Sub-total	336,894.2	83.7
Otros	15,796.7	12.0	Otros	65,683.8	16.3
Total	131,763.0	100.0	Total	402,578.0	100.0

Fuente: Statistics Canada.

Cuadro 4

Exportaciones de Canadá por provincia 2016

Total nacional: 390.3 mil millones de dólares

Total principales 6 provincias: 369.6 mil millones de dólares (94.7% de total)

British Columbia			Alberta			Ontario			Quebec			Saskatchewan			Manitoba		
	Valor	%		Valor	%		Valor	%		Valor	%		Valor	%		Valor	%
Estados Unidos	15,997.1	53.0	Estados Unidos	51,374.4	85.8	Estados Unidos	155,931.2	82.8	Estados Unidos	43,061.6	71.0	Estados Unidos	9,726.4	48.0	Estados Unidos	6,927.7	67.3
China	4,625.7	15.3	China	2,345.5	3.9	Reino Unido	10,570.0	5.6	China	2,275.8	3.8	China	2,554.0	12.6	China	735.5	7.1
Japón	2,840.5	9.4	Japón	1,276.8	2.1	México	2,778.9	1.5	México	1,309.4	2.2	India	1,097.7	5.4	Japón	559.8	5.4
Corea del Sur	1,632.8	5.4	México	710.4	1.2	China	2,434.3	1.3	Francia	1,226.4	2.0	Japón	738.9	3.6	México	273.9	2.7
India	612.5	2.0	Corea del Sur	275.1	0.5	Alemania	1,515.2	0.8	Reino Unido	1,012.4	1.7	México	525.2	2.6	Corea del Sur	108.4	1.1
Taiwán	476.3	1.6	Emiratos Árabes Unidos	205.1	0.3	Japón	1,366.4	0.7	Japón	974.7	1.6	Brasil	518.1	2.6	Australia	99.7	1.0
Reino Unido	423.7	1.4	Países Bajos	182.5	0.3	Hong Kong	929.9	0.5	Alemania	953.8	1.6	Pakistán	414.0	2.0	Hong Kong	93.8	0.9
Australia	275.2	0.9	Pakistán	180.9	0.3	Noruega	856.8	0.5	España	790.0	1.3	Indonesia	413.5	2.0	Pakistán	81.3	0.8
Países Bajos	219.2	0.7	Hong Kong	168.7	0.3	Francia	748.3	0.4	Países Bajos	689.1	1.1	Emiratos Árabes Unidos	352.0	1.7	Singapur	79.6	0.8
Alemania	216.9	0.7	Indonesia	144.3	0.2	Italia	742.8	0.4	Malta	539.6	0.9	Turquía	349.0	1.7	Alemania	76.8	0.7
Sub-total	27,319.9	90.5	Sub-total	56,863.7	95.0	Sub-total	177,873.8	94.4	Sub-total	52,832.8	87.1	Sub-total	16,688.7	82.3	Sub-total	9,036.4	87.8
Otros	2,866.4	9.5	Otros	2,990.4	5.0	Otros	10,501.2	5.6	Otros	7,829.3	12.9	Otros	3,580.8	17.7	Otros	1,255.9	12.2
Total	30,186.3	100	Total	59,854.2	100	Total	188,375.0	100	Total	60,662.2	100.0	Total	20,269.5	100.0	Total	10,292.4	100.0
% Nacional	7.7			15.3			48.3			15.5			5.2			2.6	

Fuente: Statistics Canada.

Cuadro 5
Importaciones de Canadá a México por producto, millones de dólares

	1993	1994	2000	2010	2015	2016	%
Vehículos de motor, tráiler, bicicletas, motocicletas	1,192,299	1,273,572	2,361,646	5,810,777	7,584,874	7,663,878	30.6
Maquinaria y equipo eléctrico y electrónico	460,066	638,502	2,412,169	6,072,914	5,226,623	5,149,289	20.6
Maquinaria y equipo mecánico, boiler, equipo de cómputo	454,618	582,519	1,402,899	3,148,643	3,871,665	3,965,373	15.8
Muebles, lámparas, adornos	195,676	208,146	333,588	809,050	1,106,429	1,257,505	5.0
Instrumentación óptica, médica, científica	27,211	33,525	146,131	659,356	909,986	881,241	3.5
Vegetales, raíces, tubérculos	49,341	51,665	82,021	541,430	665,566	774,824	3.1
Frutas y nueces	48,383	48,753	76,392	333,209	542,998	594,778	2.4
Minerales, Escoria y Ceniza	2,898	224	36,006	49,152	368,256	281,933	1.1
Combustibles minerales, aceites minerales, sustancias bituminosas y ceras minerales	172,697	111,018	267,352	898,428	425	278,033	1.1
Artículos de hierro y acero	16,379	26,878	103,301	191,128	270,088	272,327	1.1
Plásticos y artículos de plástico	8,096	12,531	42,421	160,907	227,326	253,395	1.0
Aeronaves	443	744	588	149,930	327,980	249,449	1.0

Fuente: Statistics Canada

El 98.7% de las exportaciones que México realiza a Canadá se concentran en 6 provincias: British Columbia, Alberta, Ontario, Quebec, Manitoba y Saskatchewan (cuadro 6). **Tan solo Ontario concentra el 80.6% del total, dicha provincia concentra la mayor parte de las importaciones de bienes de origen mexicano:**

- Las principales importaciones de Ontario, de bienes hechos en México, son: vehículos automotores (7 mil millones de dólares), Maquinaria y equipo eléctrico (4,2 mil millones de dólares), Maquinaria y equipo mecánico y computadoras ((3.3 mil millones de dólares) y Muebles y lamparas (1.1 mil millones de dólares). En conjunto representan casi el 62.3% de todas las exportaciones de México a Canadá.
- Las exportaciones automotrices de México a Ontario representan el 93% del total asociado a dicho sector.
- Las exportaciones de maquinaria y equipo eléctrico y electrónico a Ontario son el 82% del total.
- Las exportaciones de maquinaria y equipo mecánico y computadoras a Ontario son el 83% del total.

Cuadro 6

Importaciones de Canadá por provincia 2016

Total nacional: 402.6 mil millones de dólares

Total principales 6 provincias: 385 mil millones de dólares (95.6% de total)

	Quebec		British Columbia			Ontario			Saskatchewan			Alberta		Manitoba			
	Valor	%		Valor	%		Valor	%		Valor	%	2016	%		2016	%	
Estados Unidos	18,021.2	32.4	Estados Unidos	14,866.0	40.4	Estados Unidos	142,708.7	56.7	Estados Unidos	5,652.2	83.3	Estados Unidos	12,348.7	65.3	Estados Unidos	11,514.9	76.9
China	7,727.6	13.9	China	8,206.7	22.3	China	29,423.3	11.7	China	196.7	2.9	China	1,827.4	9.7	China	838.9	5.6
Alemania	2,835.6	5.1	Japón	2,006.8	5.4	México	20,181.1	8.0	Alemania	174.1	2.6	México	1,159.5	6.1	México	716.5	4.8
Reino Unido	2,385.4	4.3	México	1,371.3	3.7	Japón	8,594.7	3.4	México	153.9	2.3	Alemania	413.4	2.2	Alemania	282.5	1.9
Francia	1,946.2	3.5	Vietnam	886.1	2.4	Alemania	6,546.5	2.6	Japón	79.4	1.2	Corea del Sur	319.6	1.7	Japón	182.1	1.2
Italia	1,754.7	3.2	Taiwán	837.5	2.3	Corea del Sur	4,103.6	1.6	Reino Unido	72.8	1.1	Reino Unido	305.0	1.6	Francia	164.5	1.1
Países Bajos	1,590.0	2.9	Corea del Sur	731.9	2.0	Italia	2,916.8	1.2	Re-importaciones	51.0	0.8	Italia	280.3	1.5	Re-importaciones	135.1	0.9
Brasil	1,550.5	2.8	Alemania	591.8	1.6	Suiza	2,659.6	1.1	Italia	49.6	0.7	Japón	187.2	1.0	Reino Unido	124.3	0.8
Argelia	1,388.5	2.5	Camboya	537.7	1.5	Vietnam	2,236.9	0.9	India	34.5	0.5	Re-importaciones	169.7	0.9	Italia	106.2	0.7
México	1,301.2	2.3	Australia	501.4	1.4	Reino Unido	2,094.5	0.8	Brasil	33.4	0.5	India	146.2	0.8	Taiwán	101.4	0.7
Sub-total	40,500.9	72.8	Sub-total	30,537.1	82.9	Sub-total	221,465.7	87.9	Sub-total	6,497.6	95.8	Sub-total	17,157.1	90.8	Sub-total	14,166.3	94.6
Otros	15,115.8	27.2	Otros	6,288.2	17.1	Otros	30,383.6	12.1	Otros	288.0	4.2	Otros	1,740.4	9.2	Otros	811.5	5.4
Total	55,616.7	100.	Total	36,825.3	100	Total	251,849.3	100	Total	6,785.7	100.0	Total	18,897.5	100.0	Total	14,977.8	100.0

Fuente: Statistics Canada.

Lo anterior se ve reflejado en la relevancia del intercambio comercial entre las provincias canadienses y Estados Unidos (ver cuadro 7):

- A nivel nacional el comercio bilateral representa un flujo económico equivalente al 35% del PIB canadiense. El intercambio con México es de solamente el 1.9% del PIB (ver cuadro 8).
- Provincias como Ontario, New Brunswick, Manitoba, Saskatchewan y Alberta tienen un comercio bilateral con Estados Unidos que equivale a por lo menos el 30% de su PIB. En su relación con México solamente Ontario y Manitoba superan el 2% y ningún caso supera el 4%.
- En 8 provincias o territorios, la relación comercial con México no supera el 1% de su PIB, algo que para el caso de Estados Unidos solo ocurre con Northwest Territories.

Cuadro 7
Comercio de Canadá con Estados Unidos como % del PIB nacional,
por provincia y territorio 2015

	Exportaciones	Importaciones	Total, comercio
Canadá	20.2	14.4	34.6
Newfoundland and Labrador	20.6	8.2	28.8
Prince Edward Island	13.0	0.4	13.4
Nova Scotia	9.4	4.0	13.4
New Brunswick	33.4	16.1	49.5
Quebec	15.6	7.6	23.2
Ontario	20.8	23.9	44.7
Manitoba	14.5	24.7	39.2
Saskatchewan	22.2	10.9	33.1
Alberta	24.7	6.0	30.7
British Columbia	7.5	8.1	15.6
Yukon	3.9	2.4	6.3
Northwest Territories	0.0	0.2	0.3
Nunavut	0.0	1.6	1.7

Fuente: Statistics Canada.

Cuadro 8
Comercio de Canadá con México como % del PIB nacional,
por provincia y territorio 2015

	Exportaciones	Importaciones	Total, comercio
Canadá	0.3	1.6	1.9
New Foundland and Labrador	0.0	0.0	0.0
Prince Edward Island	0.1	0.0	0.1
Nova Scotia	0.2	0.0	0.2
New Brunswick	0.1	1.3	1.4
Quebec	0.3	0.4	0.8
Ontario	0.4	3.3	3.6
Manitoba	0.5	1.5	2.0
Saskatchewan	0.8	0.3	1.1
Alberta	0.3	0.4	0.7
British Columbia	0.1	0.7	0.7
Yukon	0.0	0.0	0.0
Northwest Territories	0.0	0.0	0.0
Nunavut	0.0	0.0	0.0

Fuente: Statistics Canada.

Inversión

- Lo descrito se ve reflejado en los flujos de inversión extranjera directa (IED) que Canadá realiza en México: entre 1997 y segundo trimestre de los 2017 30 mil millones de dólares, el 6.1% del total. La de Estados Unidos sumó 227 mil millones de dólares, 46.6%.
- De la IED de origen canadiense, las nuevas inversiones fueron el 2% del total nacional, el resto reinversión de utilidades o cuentas entre compañías. Para el caso de Estados Unidos las nuevas inversiones fueron el 17.4% del total de la IED que llegó a México.

Reflexión final

La renegociación del TLCAN representa un cambio estructural para América del Norte, la época del comercio internacional como sustituto de una política económica de desarrollo productivo ha terminado. El Pacífico asiático conduce el rumbo de la

manufactura global gracias a la aplicación de una política industrial basada en la innovación tecnológica y la construcción de una enorme plataforma de infraestructura logística. Su elevada productividad permite que sus empresas puedan competir con occidente.

El presidente de Estados Unidos se equivoca al buscar replantear el TLCAN sin buscar una mayor integración productiva con México y Canadá: durante 23 años sus socios comerciales le acompañaron en una estrategia de apertura comercial que cedió la fabricación de insumos intermedios y bienes de capital al Pacífico asiático. Gracias a ello las tres naciones sincronizaron su ciclo económico e industrial, sin embargo, lo hicieron cediendo la capacidad transformadora a las naciones asiáticas.

Si bien Canadá y México lograron alcanzar un superávit comercial con Estados Unidos lo hicieron en función de un déficit con los países asiáticos, los proveedores de los insumos intermedios y bienes de capital a nivel global: México y Canadá se convirtieron en destino transitorio de los flujos económicos que terminan en Asia y en las matrices de las empresas globales que administran el comercio de bienes que requiere el mercado de Estados Unidos.

Donald Trump puede llegar a imponer sus términos en la negociación del TLCAN, pero podría representar una victoria pírrica: sin un programa que transforme el TLCAN en una Plataforma Globalmente Productiva y Competitiva el continente asiático seguirá siendo el productor y proveedor de insumos intermedios, bienes finales y de capital que hoy le permiten mantener tasas de crecimiento superiores al 4%, en tanto el resto del mundo se conforma con 2% y estabilidad macroeconómica.



Instituto para el Desarrollo Industrial
y el Crecimiento Económico A.C.



Dr. José Luis de la Cruz Gallegos

Director General

Tel. +52 (55) 6729 9331

Móvil: 044 55 27 3217 95

E-mail: joseluisdelacruz@idic.mx

<http://www.idic.mx/>



La Voz de la Industria

<https://www.facebook.com/VozIndustria>



@IDICmx

<http://www.twitter.com/IDICmx>

D.R. © ® 2017 INSTITUTO PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO A.C.
IDIC - MÉXICO

SE PERMITE EL USO, DISTRIBUCIÓN Y DIFUSIÓN DEL CONTENIDO TODA VEZ QUE SE CITE LA FUENTE, SE VINCLE AL ARTÍCULO EN EL SITIO WEB Y SE MANTENGA LA INTENCIÓN DEL CONTENIDO. EN CASO DE QUE NO SEA DE AUTORÍA DEL IDIC A.C., SE DEBERÁ CONSULTAR CON EL AUTOR ORIGINAL.