

# Importancia del comercio de México con EU y Canadá a partir del programa CAN

## The importance of Mexico's trade with the U.S. and Canada from CAN program

Maximiliano Gracia Hernández\*

### RESUMEN

---

La primera parte del artículo cuestiona qué es la integración; las condiciones para que ésta se dé y si existe un solo tipo de integración. La segunda parte muestra la importancia que tiene la economía canadiense para el comercio exterior de México; dentro de las relaciones comerciales entre México y Canadá. La tercera parte considera el análisis del comercio de México con Estados Unidos. A partir del programa estadístico CAN se evalúa el comercio entre los tres países participantes.

**Palabras clave:** CAN, comercio, integración, América del Norte.

### ABSTRACT

---

The first part of the paper asks which is the integration, what are the conditions under which it occurs, and if there is only a one type of integration. The second part shows importance of the Canadian economy in foreign trade Mexico, and in trade relations between Mexico and Canada. The third section reviews the trade between Mexico - United States. The fourth section evaluates the trade between the three economies through the CAN program.

**Keywords:** CAN, trade, integration, North America.

\* Dr. en Economía Internacional, adscrito como Profesor-Investigador en El Colegio del Estado de Hidalgo y coordinador del Centro de Estudios Regionales. Correspondencia con el autor: [graciamaximiliano@hotmail.com](mailto:graciamaximiliano@hotmail.com)

## Introducción

Gran parte de la liberalización y desregulación de México a finales de los ochenta y principio de los noventa, se tomó al menos parcialmente para acceder a las negociaciones del TLCAN. Desde ese entonces el TLCAN ha sido un instrumento clave para incrementar los flujos de comercio e inversión entre los tres países firmantes. Norteamérica es hoy una de las regiones comerciales más dinámicas e integradas del mundo, una cuarta parte del comercio total de la región se realiza entre los tres países signatarios.

El TLCAN se debe entender como un proceso de desgravación económica que contiene medidas para abolir la discriminación entre unidades económicas distintas de dos Estados diferentes. Establece en sus lineamientos: reducciones arancelarias negociadas por periodos de desgravación para determinados productos y sectores. Para México el TLCAN no se trató solamente de una herramienta económica y jurídica de corto plazo para crear empleos, fomentar el comercio y atraer la inversión; representó además un factor importante para su modernización e inserción en las economías desarrolladas. Cuando se presentó la oportunidad de negociar un Tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, se pensó que varios sectores económicos podrían beneficiarse de las ventajas comparativas y competitivas. Así, se fueron identificando y analizando los sectores que entrarían al Tratado para aprovechar las desgravaciones arancelarias e insertarse en forma exitosa.

La estrategia metodológica comprende el enfoque cuantitativo y cualitativo, esto es, parte del análisis de un fenómeno real, e intenta explicarlo a partir de la cuantificación de dicho fenómeno; para lograrlo, el trabajo se organiza en cuatro secciones, la primera presenta las condiciones básicas para la integración comercial, ofrece una reflexión acerca de los AIR, matiza en algunas posturas teóricas, en particular la de Viner con la creación y desviación de comercio; es parte fundamental la parte teórica porque reflexiona y llega a conclusiones muy acertadas referentes al comercio entre países de ingreso alto y bajo, situación generada entre el comercio de México con Estados Unidos y Canadá. La segunda parte muestra la evolución del comercio entre México con Canadá; la tercera parte presenta el análisis del comercio de México con EU, particulariza en los años 1994 a 2009. La cuarta parte considera el análisis de los flujos comerciales manufactureros entre las tres naciones, utiliza el Método Estadístico de Análisis de la Competitividad de los países (CAN, por sus siglas en inglés), el objetivo es descubrir los productos exportados de México, Estados Unidos y Canadá dentro de su comercio mutuo.

La competitividad de las empresas representa un elemento fundamental para la inserción exitosa en el mercado internacional. El programa CAN detecta la evolución sectorial de las exportaciones, la eficacia de la demanda y la eficiencia de un país en un lapso de tiempo determinado. Es importante aclarar que con el uso del programa CAN, no es posible detectar las causas estructurales de la competitividad, no obstante, ayuda a com-

prender la realidad del comercio de un país con el resto del mundo. *CAN2000 no es un modelo ni contiene hipótesis o juicios de valor acerca de estructuras, tendencias, desempeños, países o productos. Su único propósito es presentar los hechos de una manera analítica útil (CEPAL 2000:6)*. El método utilizado en esta investigación es el cuantitativo, el cual se fundamenta en la medición de los fenómenos sociales (Bernal, 2006:286). Dicha medición se hace a partir de los resultados que arrojó el programa de referencia, lo cual nos permite interpretar los resultados del comercio entre las naciones analizadas.

Se utilizó el programa CAN,<sup>12</sup> con objeto de mostrar el comportamiento comercial de las tres economías analizadas, el objetivo fue detectar los productos en los cuales México, EU y Canadá tienen ventajas para exportar al mercado de sus socios participantes. El CAN se construye de un banco de datos de comercio exterior compuesto por 89 países y 20 grupos regionales; dichos datos son utilizados a través de un programa de computación que utiliza estadística descriptiva.

Las variables de análisis dentro del programa CAN son la evolución de la estructura sectorial, la participación de mercado y la dinámica en la demanda de productos.

La limitación del programa es que al no ser un modelo, no permite explicar los elementos que determinan la competitividad, y tampoco si la competitividad lograda es resultado de cambios estructurales o de modificaciones espurias.<sup>13</sup>

El Programa CAN cuenta con tres análisis matriciales de competitividad: a) Matriz participación/crecimiento, la cual analiza la participación del mercado y la contribución del sector, b) Matriz contribución/crecimiento, analiza la contribución del sector, y c) Matriz especialización/crecimiento, es resultado de la evolución de la especialización.

Se consideró para el análisis global a 236 productos pertenecientes a la industria manufacturera; se evaluó el periodo 1985 al 2002 (el sistema CAN no permite evaluar años posteriores), con dichos años se logró detectar la evolución del comercio entre los tres países, antes y después de la puesta en vigor del TLCAN. Las variables analizadas fueron: cuota de mercado, porcentaje de exportación y nivel de especialización.

## **1. Condiciones básicas para la integración comercial. Algunas posturas teóricas**

Analizar el proceso de integración nos lleva a responder las siguientes preguntas: ¿qué se identifica como integración económica?, ¿existe un nivel óptimo de integración?,

---

12 En el anexo I, se observa los tipos de estrellas existentes en el programa.

13 La competitividad espuria se encuentra vinculada con salarios bajos, explotación excesiva de los recursos naturales y/o en la devaluación de la moneda; el objetivo es una mejora relativa dentro de la competitividad internacional, pero sin bases sólidas a largo plazo.

¿existe un solo tipo de integración? Para responder la primera interrogante es necesario realizar una revisión de diferentes autores. Para Dominick, Salvatore (1999:299), *La integración económica es una política comercial de reducir o eliminar en forma discriminatoria las barreras comerciales sólo entre naciones que se unen*. Cohen, Isaac (1981:149) señala: *la integración es cuando dos o más Estados proceden a la abolición, gradual o inmediata, de las barreras discriminatorias existentes entre ellos, con el propósito de establecer un solo bloque económico*. Por su parte para Tamames, R. (2003:207): *Desde el punto de vista económico, la integración es un proceso. A través de él, dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas se unen para formar un solo mercado (mercado común) de una dimensión más idónea*.

Basados en la definición de Bela Balassa (1964:2), se puede argumentar que el proceso de integración es además un proceso de cooperación, porque las acciones encaminadas buscan disminuir y eliminar la discriminación entre los países participantes<sup>14</sup>. Su proceso de creación ha sido paulatino y sólido, con algunas crisis a lo largo de su historia, pero siempre considerando los objetivos a alcanzar.

A partir de lo anterior surge la pregunta: ¿existe un nivel óptimo de integración? No existe, porque los niveles de integración que se pretenden alcanzar están determinados según la capacidad de cada Estado para ceder soberanía o para recibirla de otros.

### 1.1. Condiciones y tiempos para el proceso de integración

Para lograr el proceso de integración en América del Norte, consideramos que se dieron las condiciones que, según Joseph Nye (1993:457), deben darse para generar un proceso de integración comercial y económica:

1. *Simetría o igualdad económica de unidades*: Las simetrías entre los indicadores macroeconómicos son importantes. Las similitudes son más importantes entre Estados menos desarrollados, que en el caso de Estados altamente desarrollados.
2. *Valor de la complementariedad de la élite*: Cuando las élites de un país piensan igual, la integración tiene mayor profundidad y velocidad. Las élites que han colaborado en instituciones internacionales no aprecian positivamente el proceso de integración, porque los burócratas nacionales –señala el autor–, son cautos frente a esa realidad, dada la posible pérdida de control nacional sobre sus países.
3. *Existencia de pluralismo*: Entre mayor es el pluralismo en todos los Estados miembros, mejores son las condiciones para la integración.

---

14 Bela Belassa realiza una distinción entre cooperación e integración. Para el autor, la primera incluye todas las acciones dirigidas a disminuir la discriminación entre los países participantes (Tratados internacionales sobre política comercial). La integración por su parte, son las acciones que pretenden eliminar las barreras comerciales entre las naciones.

4. *Capacidad de los Estados miembros de adaptarse y responder*: Un país con mayor gobernabilidad y estabilidad interna, tendrá mayores y mejores posibilidades para participar en el proceso de integración.

El que un Estado cumpla los cuatro criterios anteriores no es una condición *sine qua non*, para lograr un proceso de integración se requieren tiempos determinados, Holzmann, Guillermo (1990:5-6), señala la existencia de tres periodos distintos dentro de un proceso de integración, cada uno con diferentes grados de avance:

- a) *Tiempo económico*, representado por la velocidad del intercambio;
- b) *Tiempo jurídico-institucional*, se da a partir de la estructuración formal de esquemas de integración, lo cual genera la institucionalización jurídica al intercambio comercial; y
- c) *Tiempo político*, representado a partir de la conformación de una voluntad política expresa, que manifiesta su disposición a iniciar y continuar el proceso de integración. Los procesos de integración se encuentran más avanzados en lo económico que en lo político, no obstante, la política es imprescindible para el desarrollo y fortalecimiento del proceso. Toda integración económica requiere de un proyecto político que la sustente, porque la integración económica tiene efectos directos sobre las entidades políticas de los países participantes.

Antes de poner en práctica la integración externa, es necesario tener primero la integración interna, ésta requiere estabilidad y gobernabilidad como condiciones necesarias para el desarrollo del proceso, por ello se puede señalar que la integración es un medio para alcanzar los objetivos del gobierno. Por otra parte, si un país no tiene metas claras y además está carente de una correcta conducción política, la integración es prácticamente imposible.

## 1.2. Los Acuerdos de Integración Regional

Para responder a la pregunta de si existe un sólo tipo de integración, la respuesta es no, la integración adopta varias formas: zona de libre comercio; uniones aduaneras; mercado común; unión económica; integración total. Específicamente, el TLCAN está bajo la categoría de zona o área de libre comercio. Para evaluar este tipo de acuerdo debemos partir de la teoría de las Uniones aduaneras del economista de origen canadiense Jacob Viner.

Dado que el análisis del TLCAN aborda elementos específicos de un Acuerdo de Integración Regional (AIR), considerémoslo a partir de algunas posturas teóricas: Los AIR son Tratados de libre comercio en los cuales se integran países cercanos geográficamente, es el caso del TLCAN. Los AIR le generan a los países integrantes la posibilidad de aprovechar aranceles bajos e inclusive inexistentes para algunos productos, aunado a

la posibilidad de establecer un régimen arancelario común frente a terceros países, a ello se le denomina Unión Aduanera. Al respecto Tugores J. (2006:111) señala que *una unión aduanera añade al acuerdo de libre comercio entre las partes la adopción de un arancel exterior común, de modo que (al menos en el terreno arancelario) la unión aduanera actúa como una unidad frente al resto del mundo.*

Existen condiciones que llevan a la creación de un AIR, tenemos entre ellas: la cercanía, la existencia de fronteras mutuas, el idioma, la cultura, la necesidad de que a partir de un AIR se logren otros compromisos en materia de seguridad y de paz, etc.

En el caso de un AIR entre un país rico y otro que no lo es, como es el caso de México con EU y Canadá; Venables, A. (1999:iii) argumenta que existe evidencia de que no hay razones para pensar que un Tratado comercial entre este tipo de países pueda generar divergencia en sus niveles de ingreso a favor del más rico. Por ende, para un país en vías de desarrollo es mejor generar intercambios comerciales con países del norte que con los del sur. Los AIR norte-sur permiten a los países ricos aprovechar los costos laborales de los países pobres, por su parte a los países pobres les permite importar bienes con cero aranceles y exportar productos a un mercado mayor; existe evidencia de que se pueden obtener beneficios dadas las mayores oportunidades de transferencia tecnológica y de aumentos de la productividad, además las economías pequeñas dentro de un AIR tienen mayores posibilidades de explotar sus ventajas comparativas al integrarse con economías industrializadas.

Viner es considerado el primer teórico neoclásico en analizar la creación y desviación de comercio en un entorno de Unión Aduanera (UA). Para él, la UA al eliminar las barreras de forma indiferenciada, permite generar tanto creación como desviación de comercio, con ello, y a través del libre comercio, los países pueden beneficiar o afectar el bienestar de su sociedad; Viner demostró que ello depende de diferentes circunstancias en las cuales ocurra el intercambio. Para que se genere creación de comercio y se evite la desviación del mismo, señala como condición necesaria la existencia de diferentes factores únicos o combinados: entre más altas hayan sido las barreras comerciales previas a la UA; entre más bajas sean las barreras comerciales con el resto del mundo; entre más países formen la UA y mayor su tamaño; entre más competitivas y más cercanas se ubiquen las empresas de los países integrantes; entre mayor sea el comercio entre los integrantes previo a la UA.

Si la integración elimina o disminuye los aranceles, genera creación de comercio, pero en el caso de que se sustituyan importaciones de mercancías que antes provenían de otros países no socios, pero con productos de mayor calidad, entonces se estará generando desviación de comercio.

En el marco de las aportaciones de Viner, éste concluyó que: *...a priori no es posible determinar cuál será el resultado final de la Unión; todo depende de la forma que ésta asu-*

*ma en la práctica...* (Guerra, A. 2003:15). La afirmación anterior nos lleva a concluir que ningún AIR crea o desvía comercio, se pueden dar ambas, aunque realmente es posible pensar que al inicio se puede generar desviación, pero posteriormente se puede generar creación de comercio.

Con respecto al tema objeto de este trabajo, Krueger (1999:16-20) analizó los efectos del NAFTA para crear o desviar comercio, llegó a la conclusión que el comercio intrarregional, en particular las exportaciones mexicanas, no se dieron a costa de las importaciones del resto del mundo, por ello la autora concluye que el AIR en América del Norte no generó desviación de comercio.

Es posible considerar que los AIR generen un efecto de industrialización, suponemos que los AIR llevan a las empresas a estar cerca unas de otras, no sólo por los vínculos relacionados con la oferta de trabajo y por los vínculos directos input-output que existen entre ellas, sino además por la demanda de productos. Cuando las empresas se concentran en el mercado más grande incrementan su atractivo. Los vínculos de demanda y de costos se vuelven más importantes.

Dadas las asimetrías entre los países firmantes dentro del TLCAN, nos lleva a reflexionar en los riesgos que implica no realizar las reformas adecuadas que permitan mejorar la productividad. Es igualmente importante considerar la necesidad de acortar las asimetrías a partir de la cooperación y las transferencias (en particular México comparado con EU y Canadá).

El tema de las asimetrías, en particular para el análisis del país pequeño, nos lleva a la siguiente deducción: la existencia de vulnerabilidades que tienen dichos países. Entre dichas debilidades tenemos: el tamaño del mercado; la menor capacidad para realizar el ajuste económico; la poca reasignación de recursos y la poca diversificación económica en la exportación. Los elementos antes señalados nos llevan a pensar que es necesario antes de la firma de un Tratado comercial, dar al país más vulnerable un trato especial.

## **2. Importancia de Canadá para el comercio exterior de México**

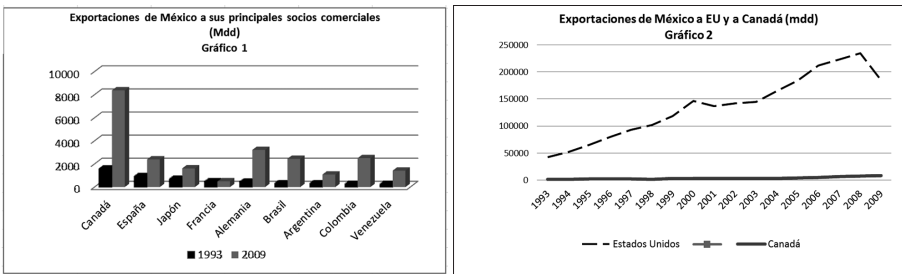
Para Medina, R. & Victor, A. (*et al.* 2009:116), el nexo comercial entre México y Canadá comenzó en 1946 con el Convenio Comercial Bilateral México-Canadá; se amplió con el Convenio de Cooperación Industrial y Energética de 1980; en 1984 continuó con el Memorandum de Entendimiento en Materia de Comercio; para 1989 surgió el Entendimiento sobre un Marco de Consultas para el Comercio y la Inversión, y en 1994 dicho nexo sería parte del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

La relación comercial entre México y Estados Unidos de Norteamérica se inició en 1827, año a partir del cual se incluyó entre ambas naciones la cláusula de nación más favorecida; en 1857 se firmó un Tratado de amistad, comercio y navegación denominado

Forsyth-Montes de Oca; posteriormente, en 1859 se firmó el acuerdo McLane-Ocampo. En enero de 1883 se suscribió un acuerdo comercial que constituyó la oportunidad para incrementar las exportaciones hacia EU. En 1941 se firmó un pacto comercial denominado Suárez-Betterman referente a la venta de productos mineros (SRE 2009:17-25).

Con la entrada en vigor del TLCAN, Canadá se convirtió en el tercer mercado para los productos mexicanos de exportación; dicho país se ubicó detrás de EU y de la Unión Europea, y antes de Alemania, Brasil, Colombia y España. Al observar el gráfico 1 se detecta durante el periodo 1993-2009 la importancia para México de comerciar con Canadá. Se observa un fuerte crecimiento de las exportaciones mexicanas destinadas a Canadá, en contraste con las del resto del mundo<sup>15</sup>.

En el gráfico 2 se detecta la fuerte polaridad entre lo exportado a EU y lo exportado a Canadá, se observa que dicha diferencia se amplió desde 1993; lo ideal hubiese sido que las exportaciones a Estados Unidos y a Canadá crecieran en la misma magnitud a partir de la firma del Tratado, sin embargo ello no sucedió, no obstante, consideramos necesario que México continúe con su proceso de diversificación comercial y exporte a otros países con los cuales tiene Tratados comerciales.

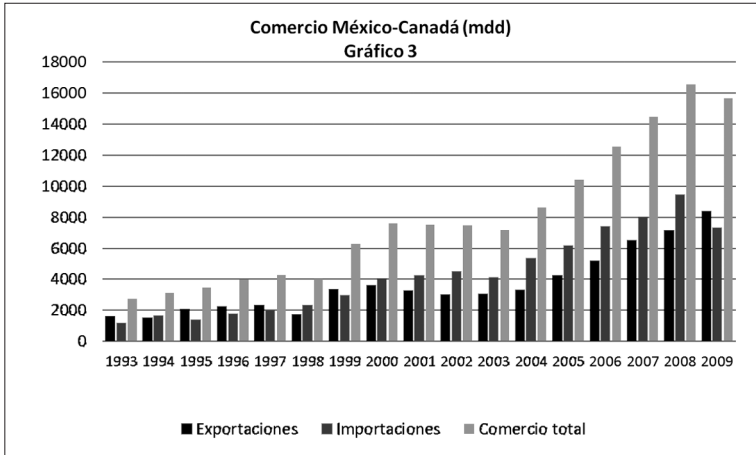


Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Secretaría de Economía.

A partir de la firma del Tratado, el comercio entre México y Canadá creció, las exportaciones de México a Canadá pasaron de 1.568 mdd a 8.375 mdd, lo que representó un crecimiento de 434 por ciento. Durante el mismo periodo de referencia las importaciones pasaron de 1.175 mdd a 7.304 mdd, lo que representó un crecimiento del 521 por ciento (gráfico 3).

15 No se considera en el gráfico 1 a Estados Unidos y a la Unión Europea-27, los dos principales mercados de la economía mexicana.



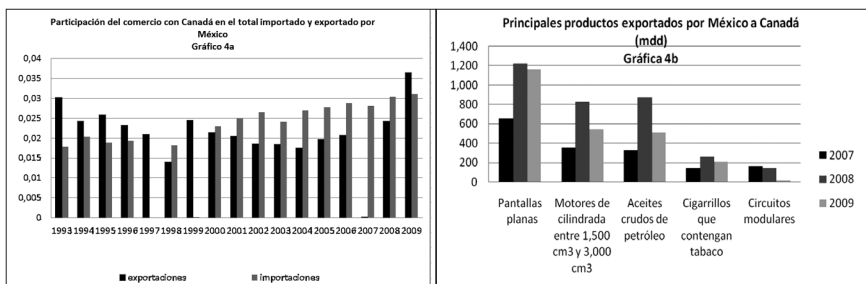


Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Secretaría de Economía.

Si comparamos los años 1993 y 2009, es interesante detectar que la balanza comercial a favor de México creció de 393 mdd a más de 1.071 mdd, ello muestra que el Tratado sirvió a México para mejorar su relación comercial con Canadá. La afirmación así planteada es precipitada, por ello a continuación se presentará información acerca de los productos que más se exportaron e importaron de Canadá.

Los principales productos exportados por Canadá a México fueron en el año 2009: Semillas de nabo (nabina) o de colza con bajo contenido de ácido ericio; motores de cilindrada superior a 3,000 cm<sup>3</sup>, motores de cilindrada superior a 1,500 cm<sup>3</sup> pero inferior o igual a 3,000 cm<sup>3</sup>; Trigo común (trigo duro); aparatos emisores con dispositivo receptor incorporado móviles con frecuencias de operación de 824 a 849 MHz.

Por el lado de las exportaciones de México a Canadá durante el 2009 destacan: las pantallas planas, (incluidas las concebidas para automóviles); motores de cilindrada superior a 1,500 cm<sup>3</sup> pero inferior o igual a 3,000 cm<sup>3</sup>; aceites crudos de petróleo; circuitos modulares y cigarrillos que contengan tabaco (gráfico 4b).



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Secretaría de Economía.

Desde la entrada en vigor del Tratado se detecta un crecimiento del 27.1 y del 32.6 por ciento promedio anual en las exportaciones de México a Canadá y de Canadá a México respectivamente. Dado los datos antes señalados, debemos preguntarnos si fue un éxito o un fracaso el Tratado comercial entre México y Canadá. En materia estrictamente comercial, y si consideramos que el éxito es resultado de un aumento en el volumen exportado por ambas economías, podemos afirmar que el Tratado entre México y Canadá ha sido hasta el momento un éxito. Los beneficios del TLC entre México y Canadá se detectan para el caso de México en el año 2004; a partir de ese momento se observa un constante crecimiento en el valor de las exportaciones mexicanas, las cuales pasaron de 1.482 mdd en 1993 a 3.041 mdd en el 2003, esto significó un crecimiento del 105 por ciento. Para el año 2009 México logró exportar 8.375 mdd.

Por su parte, el éxito del TLC para Canadá se detecta a partir de 1996, esto es, dos años posteriores a la entrada en vigor del Tratado. En dicho año las exportaciones de Canadá a México ascendieron a 1.743 mdd, diez años después, las exportaciones habían ascendido a 7.376 mdd, representó un crecimiento del 323 por ciento, para el 2009 Canadá exportó a México 7.303 mdd.

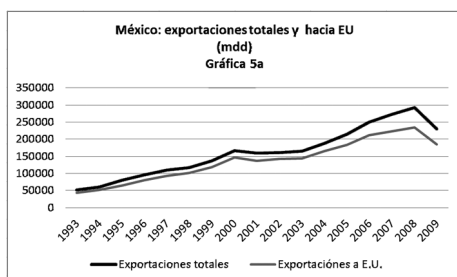
Lo anterior nos lleva a la siguiente deducción: Se detecta a partir de la puesta en marcha del Tratado el éxito para ambas economías. Las exportaciones de México se incrementaron 434 por ciento. En el mismo periodo las exportaciones canadienses crecieron 521 por ciento. Si se analizan los datos del comercio total se observa que la reducción arancelaria generó buenos resultados. A partir de la firma del Tratado, las exportaciones mexicanas y canadienses crecieron promedio anual 27 y 32.6 por ciento respectivamente.

Revisar únicamente el crecimiento del comercio entre ambas naciones es dejar el análisis inconcluso, se hace necesario observar la participación de las exportaciones de México a Canadá respecto a las exportaciones totales. Se observa que las exportaciones de México a Canadá respecto a las exportaciones totales aumentaron del 3 por ciento en 1993 al 3.6 por ciento en 2009. Por su parte, la participación del comercio procedente de Canadá en el total importado por México, igualmente aumentó, pasó del 1.79 al 3.11 por ciento durante el periodo señalado anteriormente (ver gráfica 4a).

### **3. Importancia de EU en el comercio exterior de México**

Para México la economía de Estados Unidos es la más importante por volumen comercializado y por cercanía geográfica. El Tratado representó para los mexicanos la garantía jurídica para vender sus mercancías a dicho país, en cambio para los estadounidenses representó la posibilidad de iniciar un proceso de intercambio comercial formal con América Latina. México significó la puerta de entrada a esa región.

La evolución del comercio entre ambas naciones se desarrolló como lo muestran las gráficas 5a y 5b. El comercio de México creció, inclusive antes de la firma del Tratado, sin embargo es a partir de la puesta en vigor del mismo, cuando las exportaciones mexicanas crecieron exponencialmente; en 1993 México exportó a EU 42.850 mdd, para el año 2009 se exportaron 184.878 mdd, esto representó un crecimiento del 331 por ciento; por su parte las importaciones mexicanas que en 1993 fueron de 45.294 mdd, para el 2009 ascendieron a 112.433 mdd, lo que significó un crecimiento del 148 por ciento. Es importante observar la caída en las exportaciones e importaciones durante 2008-2009, lo cual fue resultado directo de la crisis mundial.

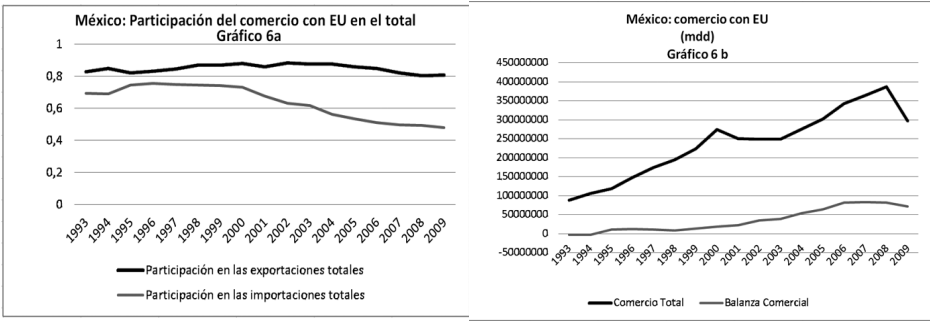


Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Secretaría de Economía.

En la gráfica 6ª se observa que a partir del 2000 descendió el comercio procedente de EU en el total importado por México, en dicho año los mexicanos importaron de EU el 73.10 por ciento del total, un año después la participación había descendido al 67.55 por ciento, a partir de ese momento se generó un descenso permanente que llegó en el año 2009 al 48 por ciento, esto es, en tan sólo 8 años EU perdió importancia para México en el total importado y descendió su participación 25 puntos porcentuales.

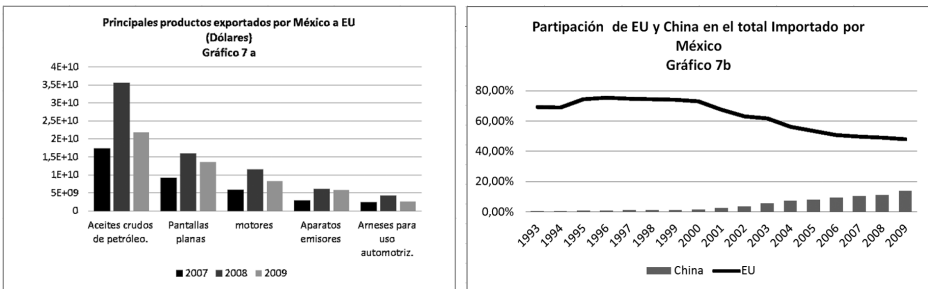
En el caso de la participación de las exportaciones hacia EU en el total exportado por México, se detecta a partir del año 2004 una disminución. En el año 2003 la participación era del 87.57 por ciento, un año posterior había descendido al 87.51 por ciento, la caída mantuvo una tendencia hasta llegar al 80.51 por ciento en el año 2009.

En volumen total comercializado, se detecta un incremento a partir de la puesta en vigor del Tratado. En el año 2003 se comercializaron 88.145 mmd, para el año 2009 dicha cifra se había incrementado a 297.312 mmd, lo que representó un crecimiento del 237 por ciento; la balanza comercial a partir de 1995 fue superavitaria para México, dicho superávit México no lo ha perdido desde ese año (gráfica 6 b).



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Secretaría de Economía.

Los 5 principales productos que México exporta e importa de EU son por orden de volumen: pantallas planas, motores con cilindro de 1500 a 3000 cm<sup>3</sup>, aparatos emisores con dispositivo receptor y arneses para uso automotriz; por el lado de las importaciones tenemos: gasolina, motores con cilindrada mayor a 3.000 cm<sup>3</sup> y gas natural.



Fuente: Elaboración personal con base en Secretaría de Economía.

Por último, y como ya se señaló anteriormente, cabe destacar que la economía norteamericana perdió importancia en las importaciones totales de México; el mercado que dejó EU es aprovechado por otras economías que ahora tienen mayor presencia en México. China es la nación que ha incrementado sus exportaciones hacia México, como se observa en la gráfica 7b, en la cual se detecta que antes de la firma del TLCAN, EU participaba en la economía mexicana con el 69 por ciento, para el 2009 su participación había descendido al 48 por ciento; por su parte China que en el año 2003 participó con el 0.6 por ciento, en el 2009 logró participar con el 13.8 por ciento en el total importado por México.

## **4. Evaluación del comercio entre México, EU y Canadá a partir del CAN**

### **a) Cuota de mercado.**

#### **a.1) Canadá como exportador al mercado mexicano**

Canadá como país exportador de un total de 236 manufacturas, obtuvo estrella naciente en 30, lo anterior significa que en rubros dinámicos ganó cuota de mercado. Entre los productos señalados destacan: Tejidos de punto o ganchillo; ropa exterior y accesorios de vestir de punto o ganchillo. Como se detecta, Canadá es un país que ganó cuota de mercado en dos industrias en particular: la industria textil y la de medios de transporte. Canadá obtuvo estrella menguante en 117 productos: mantequilla, otras sémolas y harinas finas de cereales. Estrella menguante significa ganar participación dentro del mercado de rubros estancados, entre dichos rubros destacaron los productos de origen animal. Se obtuvo oportunidad pérdida en sólo 18 de los 236 productos considerados, destacan: operaciones y mercancías especiales no clasificadas; maquinaria para la elaboración automática de datos y sus unidades; equipo de telecomunicaciones y partes. La oportunidad pérdida significa que en rubros dinámicos disminuyó el porcentaje de exportaciones y la especialización.

Canadá obtuvo retroceso en 72 productos entre los cuales destacan: minerales de uranio y torio y sus concentrados; uranio empobrecido en U235 y torio, y aleaciones. Retroceso en el programa CAN significa pérdida en la cuota de mercado en rubros estancados.

Concretamente se detectó a Canadá como un país que obtuvo al interior del mercado mexicano mayores ganancias que pérdidas en su intercambio comercial de manufacturas; porcentualmente tiene estrella naciente en el 12.71 por ciento de los productos manufacturados comerciados; estrella menguante en el 49.57 por ciento; oportunidad pérdida en el 7.62 por ciento y retroceso en el 30.50 por ciento.

#### **a.2) EU como exportador al mercado mexicano**

EU obtuvo los siguientes resultados: estrella naciente en 32 productos entre los cuales destacan: corriente eléctrica; ropa exterior y accesorios de vestir de punto o ganchillo. Obtiene estrella menguante en 103 productos, destacan: ropa interior de tejidos (excepto punto y ganchillo); ropa exterior para mujeres, niñas y bebés; preparados y conservas de carne. Oportunidad pérdida en 17 productos, los que sufren el mayor impacto son: máquinas para la elaboración automática de datos y sus unidades; compuestos de funciones nitrogenadas; aeronaves y equipo conexo y sus partes. En 85 productos obtiene retroceso, destacan: minerales de uranio y sus concentrados.

Concretamente los Estados Unidos obtuvieron estrella naciente en el 13.55 por ciento de los productos; estrella menguante en el 43.6 por ciento; oportunidad pérdida en el 7.20 por ciento, y retroceso en el 36 por ciento. Como se observa, EU equilibró sus beneficios e impactos de su comercio de manufacturas al interior del mercado mexicano.

## **b) Porcentaje de exportaciones.**

### **b.1) Canadá como exportador al mercado mexicano**

El número de los productos que obtuvieron estrella naciente fueron 32, entre los que destacan: productos medicinales y farmacéuticos. Estrella menguante obtienen 47 productos, destacan: de condensación, policondensación y productos químicos diversos. La oportunidad pérdida es obtenida por 16 productos, destacan: manufacturas de cuero natural, artificial o regenerado. Retroceso obtienen 141 productos, destacan: huevos de aves y yemas de huevo fresco y deshidratado. Porcentualmente estrella naciente obtiene el 13.5; estrella menguante el 19.9; oportunidad pérdida el 6.67 y retroceso el 59.74. Como se observa, de los 236 productos manufacturados considerados dentro del programa CAN, la mayoría de ellos perdieron participación en las exportaciones de Canadá al mercado de México, destacan productos con alto valor agregado (como es el caso de vehículos automotores), así como productos con escaso valor agregado (pescado).

### **b.2) EU, país exportador al mercado mexicano**

Si consideramos a EU como el país exportador, los resultados obtenidos difieren de los anteriores. Cabe señalar que EU obtuvo estrella naciente en 38 productos, estrella menguante en 28; oportunidad pérdida en 10 y retroceso en 158 productos. Dentro de la estrella naciente destacan: lámparas, tubos y válvulas electrónicas de cátodo; productos medicinales y farmacéuticos; equipos de telecomunicaciones, partes y accesorios; instrumentos y aparatos de medicina. Estrella menguante se obtuvo en: bebidas alcohólicas; papeles y cartones recortados; manufacturas de metales comunes y ropa exterior para mujeres, niñas y bebés. Oportunidad pérdida y retroceso en: trigo y morcajo o tranquillón sin moler; frutas y nueces frescas o secas.

## **c) Grado de especialización.**

### **c.1) Canadá, país exportador al mercado mexicano**

Canadá obtiene estrella naciente en 23 productos; 89 con estrella menguante; 25 con oportunidad pérdida y 99 con retroceso. Porcentualmente se obtienen los siguientes resultados: estrella naciente obtiene el 9.7 por ciento de los productos considerados; estrella menguante el 37.7; oportunidad pérdida el 10.6 y retroceso el 41.94 por ciento.

Destacan con estrella naciente: productos de perfumería, cosméticos y preparados de tocador. Con estrella menguante: películas cinematográficas impresionadas y reveladas. Oportunidad pérdida: lámparas, tubos y válvulas electrónicas de cátodo; muebles y sus partes. Retroceso en: pescado fresco (vivo o muerto), refrigerado o congelado.

### **c.2) EU, país exportador al mercado mexicano**

27 productos obtuvieron estrella naciente; 84 productos estrella menguante; 21 productos, oportunidad pérdida y 102 retroceso. Los productos que mayor estrella naciente obtuvieron fueron: preparados de cereales y de harina fina. Estrella menguante obtuvo: chocolate y otros preparados alimenticios con cacao; papeles y cartones. Oportunidad pérdida obtuvo: compuestos de funciones nitrogenadas; compuestos órgano mineral y heterocíclico. Retroceso se obtuvo en: legumbres frescas, refrigeradas y congeladas.

Porcentualmente los resultados obtenidos fueron: con estrella naciente 11.4; estrella menguante 35.6; oportunidad pérdida 8.9 y retroceso 43 por ciento. Como se observa, los resultados en grado de especialización del comercio de EU con México no son alentadores.

## **d) Cuota de mercado**

### **d.1) EU, país exportador al mercado canadiense**

EU obtuvo estrella naciente en 23 productos, lo que representó el 8.74 por ciento del total comerciado; destacan: vehículos automotores de carretera; corriente eléctrica; productos de perfumería. Estrella menguante obtuvieron 87 productos que representan el 36.8 por ciento del total de productos exportados; destacan: mantequilla; yute y otras fibras textiles de líber en rama. Oportunidad pérdida en 26 productos que representa el 11 por ciento; destacan: instrumentos y aparatos de medicina. Se obtuvo retroceso en 102 productos que representa el 43.2 por ciento; destacan: pescado seco, salado o en salmuera y pescado ahumado.

Con estrella naciente se tienen 43 productos que representan el 18.2 por ciento, destacan: vehículos automotores de carretera; remolques y otros vehículos sin motor y contenedores. Estrella menguante se obtiene en 137 productos que representa el 58 por ciento del total exportado, destaca: trigo y morcajo o tranquillón sin moler; aparatos y equipos fotográficos. Oportunidad pérdida se obtiene en 4 productos que representa tan sólo el 1.7 por ciento, son: tabaco manufacturado; productos medicinales y farmacéuticos; aceites esenciales, materias aromatizantes y saporíferas; artículos de viaje, bolsas, bolsos y maletines. Retroceso en 40 productos que representan el 17 por ciento, destacan: gas natural y artificial; pescado seco, salado o en salmuera.

## **e) Porcentaje de exportación**

### **e.1) EU, país exportador al mercado canadiense**

Se tienen 37 productos con estrella naciente, destacan: vehículos automotores de carretera; corriente eléctrica; bebidas no alcohólicas. Como se detecta, EU logró mejorar su porcentaje de exportación en productos con elevado valor agregado dirigidos hacia otra economía desarrollada, ello muestra la presencia de un comercio intra industrial. Con estrella menguante resultaron 36 productos, destacan: mantequilla; bebidas alcohólicas; ropa exterior para mujeres, niñas y bebés. Realmente la estrella menguante se logró principalmente en productos con escaso valor agregado. Oportunidad pérdida se obtuvo en 13 productos, destacan: corcho natural, en bruto y desperdicios. Retroceso se obtuvo en 152 productos que representa el 64.4 por ciento del total exportado, ello significa una pérdida del comercio de EU en su relación con Canadá. Entre los productos destacan: minerales de uranio y torio y sus concentrados. A diferencia de la estrella naciente –en la cual EU incrementó su porcentaje de exportación hacia Canadá–, se obtuvo elevado retroceso en el 64.4 por ciento de los productos exportados, los cuales tuvieron la característica de ser manufacturas con escaso o moderado valor agregado.

### **e.2) México, país exportador al mercado canadiense**

Se tienen 24 productos con estrella naciente, destacan: vehículos automotores para carretera; remolques y otros vehículos sin motor y contenedores. Es importante destacar que México logró incrementar su porcentaje de exportación en productos con alto valor agregado, lo cual muestra que, a través quizá de empresas transnacionales, aprovechó las ventajas de su acuerdo comercial con América del Norte. Se obtiene estrella menguante en productos como: trigo y morcajo o tranquillón sin moler; aparatos y equipos fotográficos. Los productos del sector primario son lo que según CAN, están aprovechando las oportunidades del libre comercio; dadas las características estructurales de México, se debe fortalecer dicho sector. Oportunidad pérdida obtienen los siguientes productos: tabaco manufacturado; aceites esenciales, materias aromatizantes y saporíferas. Retroceso obtienen 131 productos mexicanos, entre los cuales destacan: estaño; gas natural y artificial. Es importante destacar que el 55.5 por ciento de los productos manufacturados mexicanos insertos en el programa CAN obtienen retroceso en su porcentaje de exportación, ello desde el CAN, muestra un impacto para la buena evolución del comercio de México con Canadá.

## **f) Grado de especialización:**

### **f.1) EU, país exportador al mercado canadiense**

Estados Unidos obtiene estrella naciente en 25 productos, destacan: máquinas y motores no eléctricos, partes y piezas. Estrella menguante se obtiene en 94 productos, destacan:



celulosa regenerada, esteres y éteres de celulosa. EU obtiene oportunidad pérdida en 24 productos: artículos confeccionados total o principalmente con materiales textiles. Retroceso obtiene en 94 productos entre los que destacan: leche y crema; seda; aceites de petróleo crudos.

### **f.2) México, país exportador al mercado canadiense**

México obtiene estrella naciente en 18 productos, lo que representa el 7.6 por ciento, destacan: productos de perfumería, cosméticos y preparados de tocador. Estrella menguante en 65 productos que representan el 27.5 del total exportado, destacan: carriles y elementos para vías férreas de hierro o acero. Oportunidad pérdida en 29 productos que representan el 12.2 por ciento, destacan: compuestos de funciones nitrogenadas; máquinas y motores no eléctricos. Retroceso en 112 productos que representan el 47.4 por ciento del total de manufacturas insertas en el CAN, destacan: cebada sin moler; níquel; cereales sin moler (excepto trigo, arroz, cebada, maíz); pieles finas sin curtir.

### **g) Cuota de mercado**

#### **g.1) Canadá, país exportador al mercado de EU**

Canadá obtiene estrella naciente en 32 productos, lo que representa el 14 por ciento, destacan: ropa exterior y accesorios de vestir de punto o ganchillo. Estrella menguante obtienen 124 productos que representa el 53 por ciento, destacan: tejidos de punto o ganchillo; mantequilla; películas cinematográficas impresionadas y reveladas. Oportunidad pérdida obtienen 17 productos que representan el 7.2 por ciento, destacan: receptores de televisión; corcho natural, en bruto y desperdicios. Retroceso obtienen 63 productos que representan el 26.7 por ciento, destacan: minerales de uranio y sus concentrados.

#### **g.2) México, país exportador al mercado de EU**

Los resultados para México difieren de los anteriores, dicho país obtiene estrella naciente en 63 productos que representan el 27 por ciento de los productos manufacturados insertos en el CAN, destacan: vehículos automotores de carretera; remolques y otros vehículos sin motor y contenedores. Es importante detectar la relevancia que tienen productos con alto valor agregado exportados a los EU y cuya estrella naciente muestra el crecimiento de las exportaciones mexicanas en rubros dinámicos. México obtuvo estrella menguante en 137 productos, destacan: trigo y morcajo o tranquillón sin moler. Oportunidad pérdida en 4 productos que son: tabaco manufacturado; aceites esenciales, materias aromatizantes y saporíferas.

## Conclusiones

El objetivo de este artículo fue revisar el comercio exterior de México, en particular con EU y Canadá.

A lo largo del apartado teórico nos preguntamos: ¿existe un nivel óptimo de integración? La respuesta es no, porque los niveles de integración que se pretende alcanzar, están determinados según la capacidad de cada Estado para ceder soberanía o para recibirla de otros. El que un Estado cumpla los cuatro criterios para la integración no es una condición *sine qua non*, para lograrla se requieren tiempos determinados.

En un proceso de integración, para un país en vías de desarrollo es mejor generar intercambios comerciales con países del norte que con los del sur. Al respecto, los AIR norte-sur permiten a los países ricos aprovechar los costos laborales de los países pobres, por su parte a los países pobres les permite importar bienes con cero aranceles y exportar productos a un mercado mayor; existe evidencia de que se pueden obtener beneficios dadas las mayores oportunidades de transferencia tecnológica y de aumentos de la productividad, además las economías pequeñas dentro de un AIR tienen mayores posibilidades de explotar sus ventajas comparativas al integrarse con economías industrializadas. De ahí la importancia de considerar en la primera parte del trabajo los AIR.

El objetivo del segundo apartado fue revisar el comercio exterior de México y su relación con EU y Canadá. En volumen, el mercado canadiense no es tan importante para México, tampoco el mercado mexicano es primordial para la economía canadiense; no obstante, no podemos perder de vista el valor que tiene la diversificación del comercio exterior, por ello, se hace imprescindible profundizar en los intercambios comerciales entre ambas naciones.

El trabajo detectó la fuerte polaridad entre lo exportado a EU y lo exportado a Canadá, se observa que dicha diferencia se amplió desde 1993; no obstante, a partir de la firma del Tratado el comercio entre México y Canadá creció. Además se observó que la balanza comercial México-Canadá creció a favor de México.

Dentro de las relaciones comerciales entre México y Canadá, se detecta a partir de la puesta en marcha del Tratado el éxito para ambas economías. La reducción arancelaria generó buenos resultados, por ende, podemos afirmar que el TLCAN fue creador de comercio.

Se observa que la economía norteamericana perdió importancia en las importaciones totales de México; el mercado que dejó EU ha sido aprovechado por otras economías, quienes han obtenido mayor presencia.

La última parte del trabajo utilizó el sistema CAN, que nos permitió detectar la importancia del comercio entre los tres países firmantes del Tratado; determinar quién

de ellos y en qué productos se vieron beneficiados en su comercio mutuo y, descubrir los sectores exportadores exitosos de cada uno de ellos.

## Bibliografía

- Balassa, Bela (1964). *Teoría de la Integración Económica*. Unión Tipográfica Ed. México, 331 pp.
- Bernal, César (2006). *Metodología de la investigación*, segunda edic., Pearson, México, 286 pp.
- CEPAL (2000). Guía del usuario, disponible en <http://www.cepal.org.ar/software/CAN2000.pdf>, consultado junio de 2010.
- Cohen, Isaac (1981). “El concepto de integración”, en *Revista de la CEPAL* N° 15, diciembre, pp. 149 a 159, Santiago de Chile.
- Dominick, Salvatore (1999). *Economía Internacional*, Prentice Hall, sexta edición, México, 767 pp.
- Guerra-Borges, Alfredo (2003). “Sobre la teoría neoclásica de la integración”, en *Problemas del Desarrollo*, vol. 34, N° 133, pp. 9-27, México.
- Holzmann, Guillermo (1990). “Fuerzas Armadas y Democracia”, *Sociedad y Fuerzas Armadas*. CEFASOC, Instituto de Ciencia Política, Universidad de Chile, N° 2, julio.
- Krueger, Anne (1999). Trade creation and trade diversion under NAFTA, NBER Working Paper # 7429, disponible en [http://www.nber.org/papers/w7429.pdf?new\\_window=1](http://www.nber.org/papers/w7429.pdf?new_window=1), 32 pp.
- Medina Miguel y Víctor Acevedo (2009). *Las Relaciones entre México y los Estados Unidos de América a la luz del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Una Visión desde el Derecho y la Economía*, pp.112-133, en *Derecho y Economía en el Siglo XXI*, Coordinadoras María Ovidia Rojas Castro, M<sup>a</sup> Teresa Montalvo Romero, Teresa Da Cunha Lopes, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, 351 pp. Disponible en: <http://www.themis.umich.mx/~mgraffg/teresadc/LibroElectronicoDerechoEconomiaSigloXXI.pdf>
- Nye James, citado por James Dougherty (1993). *Teorías en pugna en las Relaciones Internacionales*, Grupo editor latinoamericano, Buenos Aires, 457 pp.
- SRE (2009). *Tratados en vigor de 1836 a 2009*, Edit. Porrúa, México, 233 pp.
- Tamames, Ramón (2003). *Estructura económica internacional*, 20<sup>a</sup> edic., Alianza Editorial, Madrid, 575 pp.
- Tugores, Juan (2006). *Economía internacional*, sexta edic. Mc Graw Hill, Madrid, 300 pp.
- Venables, Anthony (1999). *Regional integration agreements. A force for convergence or divergence?* Banco Mundial. Conferencia Anual. Disponible en: <http://www.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2007/00614.pdf>, 26 pp.

## Anexo I: Variables consideradas en el programa CAN2005<sup>16</sup>

- a.1. Cuota de mercado: es el valor de las exportaciones del rubro i desde el país A al mercado importador B, como un porcentaje del valor total de las importaciones del rubro i del mercado B.
- a.2. Porcentaje de exportaciones: es el valor de las exportaciones del rubro i desde el país A hacia el país importador B, como un porcentaje del total de las exportaciones del país A al mercado B.
- a.3. Especialización: compara la cuota de mercado de un país A para el rubro i con la cuota de mercado total del país A. Si la participación de mercado del rubro es mayor que la participación de mercado total, se dice que el país A está especializado en el rubro i. Si es menor, se dice que el país A no está especializado en el rubro i.
- a.4. Porcentaje de importaciones: el valor de las importaciones del rubro i en el mercado importador expresado como un porcentaje del valor total de las importaciones del mercado importador B.
- a.5. Participación del rival: compara la cuota de mercado del país A con la cuota de mercado del país R.

## Anexo II: Formulas consideradas en el programa CAN2005

<p>M= Valor de las importaciones en el mercado importador en el periodo t.                      i= rubro.                      j= exportador                      r= rival.                      M= valor total de las importaciones.                      Mj = valor de las importaciones provenientes del país exportador j.                      En el programa CAN2005 es igual al total de las exportaciones desde el país exportador j al mercado importador.</p>	<p>Mr = valor de las exportaciones provenientes del país rival (exportado) r.                      Mi = valor de las importaciones del rubro i.                      Mij = valor de las importaciones del rubro i provenientes del país exportador j.                      Cuota de mercado (PM): <math>Mij/Mj</math></p>	<p>Porcentaje de exportación (PE): <math>Mij/Mj * 100</math>                      Especialización (ES): <math>(Mij/Mi)/(Mj/M)</math>                      Porcentaje de importaciones (PI): <math>Mi/M.*100</math>                      Cuota del mercado relativa al rival (RR): <math>(Mij/Mi)/Mir/MI</math>.                      "AF" indica año final                      "ab" indica año base</p>
---	---	--

16 Elaborado con base en CEPAL. Programa de cómputo para analizar la competitividad internacional de regiones y países.



## Anexo IV: Índices de adaptabilidad considerados en el programa CAN2005

Sobre la cuota de mercado: PM(RD)/PM(RE), o la cuota de mercado de una combinación de rubros dinámicos seleccionados dividida por la cuota del mercado de una combinación de rubros estancados seleccionados	Sobre el porcentaje de exportaciones: PE(PR)/PE(RE), o el porcentaje total de exportaciones de rubros dinámicos dividido por el porcentaje total de exportaciones de rubros estancados	Sobre la especialización: ES(RD)/ES(RE), o el grado de especialización en rubros dinámicos dividido por el grado de especialización de rubros estancados; y	Sobre el porcentaje de importaciones: PI(PD)/PI(RE), o el porcentaje total de importaciones de rubros dinámicos dividido por el porcentaje total de importaciones de rubros estancados.
--	--	---	---

## Anexo estadístico

Tabla I: Exportaciones totales de México a Estados Unidos (millones de dólares)

	<b>Exportación total</b>	<b>Exportación a E.U.</b>	<b>Participación</b>
1993	51,832	42,851	82.67%
1994	60,817	51,645	84.91%
1995	79,541	65,190	81.95%
1996	96,004	79,781	83.10%
1997	110,237	92,931	84.30%
1998	117,539	101,951	86.73%
1999	136,362	118,632	86.99%
2000	166,121	146,215	88.01%
2001	158,780	136,446	85.93%
2002	161,046	141,898	88.11%
2003	164,766	144,293	87.57%
2004	187,999	164,522	87.51%
2005	214,233	183,563	85.68%
2006	249,925	211,799	84.74%
2007	272,044	223,404	82.12%
2008	292,637	234,557	80.15%
2009	229,620	184,879	80.51%

Fuente: Elaboración personal con datos de la Secretaría de Economía basados en datos del Banco de México

Tabla II: México: Importaciones totales y procedentes de EU (millones de dólares)

<b>Año</b>	<b>Importación total</b>	<b>Importaciones procedentes de E.U.</b>	<b>Participación</b>
1993	65,367	45,295	69.29%
1994	79,346	54,791	69.05%
1995	72,453	53,829	74.29%
1996	89,469	67,536	75.48%

1997	109,808	82,002	74.67%
1998	125,373	93,258	74.38%
1999	141,975	105,267	74.14%
2000	174,458	127,534	73.10%
2001	168,396	113,767	67.55%
2002	168,679	106,557	63.17%
2003	170,546	105,361	61.77%
2004	196,810	110,827	56.31%
2005	221,820	118,547	53.44%
2006	256,052	130,311	50.89%
2007	283,233	140,570	49.63%
2008	310,132	152,615	49.20%
2009	234,385	112,434	47.96%

Fuente: Elaboración personal con datos de la Secretaría de Economía basados en datos del Banco de México.

Tabla III: México: Participación del comercio con EU en el total

	<b>Participación en las exportaciones totales</b>	<b>Participación en las importaciones totales</b>
1993	82.67%	69.29%
1994	84.91%	69.05%
1995	81.95%	74.29%
1996	83.10%	75.48%
1997	84.30%	74.67%
1998	86.73%	74.38%
1999	86.99%	74.14%
2000	88.01%	73.10%
2001	85.93%	67.55%
2002	88.11%	63.17%
2003	87.57%	61.77%
2004	87.51%	56.31%
2005	85.68%	53.44%
2006	84.74%	50.89%
2007	82.12%	49.63%
2008	80.15%	49.20%
2009	80.51%	47.96%

Fuente: Elaboración personal con datos de la Secretaría de Economía basados en datos del Banco de México.

Tabla IV: Balanza comercial de México con Estados Unidos (miles de dólares)

<b>Año</b>	<b>Exportaciones</b>	<b>Importaciones</b>	<b>Comercio Total</b>	<b>Balanza Comercial</b>
1993	42,850,884	45,294,656	88,145,540	-2,443,772
1994	51,645,114	54,790,525	106,435,639	-3,145,410
1995	65,189,982	53,828,504	119,018,487	11,361,478
1996	79,780,473	67,536,106	147,316,578	12,244,367
1997	92,931,017	82,002,215	174,933,232	10,928,802
1998	101,950,715	93,258,372	195,209,087	8,692,343

1999	118,631,979	105,267,319	223,899,297	13,364,660
2000	146,214,525	127,534,440	273,748,964	18,680,085
2001	136,446,390	113,766,790	250,213,180	22,679,600
2002	141,897,655	106,556,727	248,454,382	35,340,928
2003	144,293,357	105,360,687	249,654,044	38,932,671
2004	164,521,987	110,826,713	275,348,700	53,695,275
2005	183,562,839	118,547,319	302,110,157	65,015,520
2006	211,799,378	130,311,008	342,110,386	81,488,370
2007	223,403,613	140,569,896	363,973,509	82,833,717
2008	234,557,124	152,615,192	387,172,316	81,941,932
2009	184,878,517	112,433,825	297,312,343	72,444,692

Fuente: Elaboración personal con datos de la Secretaría de Economía basados en datos del Banco de México.

Tabla V: Los 5 principales productos importados por México procedentes de Estados Unidos (valores en dólares)

Fracción	Descripción	2007	2008	2009
	Total	73,507,542,717	152,615,192,135	112,433,825,390
2710.11.04	Gasolina, excepto lo comprendido en la fracción 2710.11.03.	2,018,376,889	7,122,456,677	5,198,346,857
8703.24.01	De cilindrada superior a 3,000 cm <sup>3</sup> , excepto lo comprendido en la fracción 8703.24.02.	1,327,915,404	2,348,146,808	731,938,102
2711.21.01	Gas natural.	1,037,996,151	2,739,093,983	1,165,855,169
3926.90.99	Las demás.	807,456,228	1,432,483,221	1,050,281,271
7326.90.99	Las demás.	764,761,714	1,318,088,616	929,651,541

Fuente: Elaboración personal con datos de la Secretaría de Economía basados en datos del Banco de México.

Tabla VI: Los 5 principales productos exportados por México a Canadá (dólares de EU)

Fracción	Producto	2007	2008	2009
8528.72.06	Con pantalla plana, incluso las reconocibles como concebidas para vehículos automóviles.	656,714,668	1,216,432,154	1,155,585,990
8703.23.01	De cilindrada superior a 1,500 cm <sup>3</sup> pero inferior o igual a 3,000 cm <sup>3</sup> , excepto lo comprendido en la fracción 8703.23.02	355,474,862	823,780,515	544,226,977
2709.00.01	Aceites crudos de petróleo	326,659,233	871,758,148	513,247,335
2402.20.01	Cigarrillos que contengan tabaco	142,173,004	259,235,657	211,733,999
8517.70.12	Circuitos modulares	161,883,927	147,389,962	18,601,055

Fuente: Elaboración personal con datos de la Secretaría de Economía basados en datos del Banco de México.



Tabla VII: Participación del comercio con Canadá en el total importado y exportado por México (dólares de EU)

	<b>Exportaciones</b>	<b>Importaciones</b>
1993	3.02%	1.79%
1994	2.43%	2.04%
1995	2.59%	1.89%
1996	2.32%	1.94%
1997	2.09%	0.01%
1998	1.40%	1.82%
1999	2.45%	0.02%
2000	2.14%	2.30%
2001	2.05%	2.51%
2002	1.85%	2.65%
2003	1.84%	2.41%
2004	1.75%	2.70%
2005	1.97%	2.78%
2006	2.07%	2.88%
2007	0.02%	2.81%
2008	2.43%	3.04%
2009	3.64%	3.11%

Fuente: Elaboración personal con datos de la Secretaría de Economía basados en datos del Banco de México.

Tabla VIII: Los 5 principales productos importados por México procedentes de Canadá (valores en dólares)

<b>Fracción</b>	<b>Producto</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
1205.10.01	Semillas de nabo (nabina) o de colza con bajo contenido de ácido erúxico	282,830,534	871,242,282	471,070,471
8517.02.01	Aparatos emisores con dispositivo receptor incorporado, móviles, con frecuencias de operación de 824 a 849 MHz pareado con 869 a 894 MHz, de 1,850 a 1	72,026,307	150,545,678	325,121,910
8703.23.01	De cilindrada superior a 1,500 cm <sup>3</sup> pero inferior o igual a 3,000 cm <sup>3</sup> , excepto lo comprendido en la fracción 8703.23.02	132,005,769	273,195,235	197,185,157
8703.24.01	De cilindrada superior a 3,000 cm <sup>3</sup> , excepto lo comprendido en la fracción 8703.24.02.	308,020,128	451,165,135	186,190,167
1001.90.01	Trigo común (Triticum aestivum o "trigo duro"), cuando la operación se realice dentro del periodo comprendido de marzo a septiembre.	122,327,934	95,707,330	124,356,908

Fuente: Elaboración personal con datos de la Secretaría de Economía basados en datos del Banco de México.

Tabla IX: Comercio México-Canadá (datos en millones de dólares)

	<b>Exportaciones</b>	<b>Importaciones</b>	<b>Comercio total</b>	<b>Balanza Comercial</b>
1993	1,569	1,175	2,744	393.40
1994	1,483	1,621	3,103	-137.83
1995	2,065	1,374	3,439	690.81
1996	2,237	1,744	3,980	493
1997	2,305	1,968	4,273	336.8
1998	1,717	2,290	4,007	-573.2
1999	3,344	2,949	6,293	394.9
2000	3,569	4,017	7,586	-447.2
2001	3,268	4,235	7,503	-967.3
2002	2,991	4,480	7,472	-1,488.90
2003	3,042	4,121	7,162	-1,078.70
2004	3,292	5,328	8,619	-2,035.90
2005	4,235	6,169	10,404	-1,934.90
2006	5,176	7,376	12,552	-2,199.90
2007	6,494	7,975	14,470	-1,480.90
2008	7,130	9,450	16,580	-2,320.90
2009	8,375	7,304	15,679	1,071.50

Fuente: Elaboración personal con datos de la Secretaría de Economía basados en datos del Banco de México.

Tabla X: Relación de exportaciones totales de México con Canadá y E.U. de 1993 al 2009 (datos en millones de dólares)

	<b>Estados Unidos</b>	<b>Canadá</b>
1993	42,851	1,569
1994	51,645	1,483
1995	65,190	2,065
1996	79,781	2,237
1997	92,931	2,305
1998	101,951	1,717
1999	118,632	3,344
2000	146,215	3,569
2001	136,446	3,268
2002	141,898	2,991
2003	144,293	3,042
2004	164,522	3,292
2005	183,563	4,235
2006	211,799	5,176
2007	223,404	6,494
2008	234,557	7,130
2009	184,879	8,375

Fuente: Elaboración personal con datos de la Secretaría de Economía basados en datos del Banco de México.

### **Cómo citar este artículo:**

Gracia, Maximiliano (2010). “Importancia del comercio de México con EU y Canadá a partir del programa CAN”, Oikos N° 31, 105-131, Escuela de Administración y Economía, Universidad Católica Silva Henríquez (UCSH), Santiago de Chile.  
[<http://bibliotecadigital.ucsh.cl:90>]

Fecha de recepción: 27 / 09 / 2010

Fecha de aceptación: 16 / 03 / 2011