



Año 9, número 2, julio-diciembre de 2014
Year 9, Issue 2, July-December 2014



© Universidad Nacional Autónoma de México
Norteamérica, Revista Académica del CISAN-UNAM, año 9, número 2

Universidad Nacional Autónoma de México

José Narro Robles
Rector/President

Estela Morales Campos
Coordinadora de Humanidades/Coordinator of Humanities

Silvia Núñez García
Directora del CISAN/CISAN Director

**Cuidado de la edición/
Associate Managing Editor**
Astrid Velasco Montante

**Corrección de estilo en inglés/
English Copy Editor**
Heather Dashner Monk

Corrección de pruebas/Proof Reading
Teresita Cortés Díaz, María Cristina
Hernández Escobar, Hugo Espinoza
y Teresa Jiménez

Diseño gráfico/Graphic Design
Patricia Pérez

**Formación y captura/
Typesetting and Lay-out**
María Elena Álvarez Sotelo

**Ventas y circulación/
Sales and Circulation**
Norma Manzanera Silva
Cynthia Creamer Tejeda

Norteamérica, Revista Académica del CISAN-UNAM, está incluida en el Índice de Revistas Mexicanas de Investigación Científica de Conacyt y en los siguientes índices internacionales: LATINDEX, CLASE, HELA, REDALYC, SCIELO y AISP-IPSA.

Norteamérica, Revista Académica del CISAN-UNAM es una publicación semestral editada por el Centro de Investigaciones sobre América del Norte, de la Universidad Nacional Autónoma de México (CISAN-UNAM). ISSN: 1870-3550. Certificado de Licitud de Título núm. 13961. Certificado de Licitud de Contenido núm. 11264, ambos expedidos por la Secretaría de Gobernación. Reserva al Título en Derechos de Autor, núm. 04-2005-061012425300-102, expedida el 10 de junio de 2005 por la Dirección General de Derechos de Autor de la Secretaría de Educación Pública. Editor responsable: Diego Ignacio Bugeda Bernal. Toda correspondencia deberá enviarse al CISAN, Torre II de Humanidades, pisos 1, 7, 9 y 10, Ciudad Universitaria, c.p. 04510, México. D.F., Teléfono 5623-03-03, fax 5550-03-79, e-mail: <namerica@unam.mx>. Suscripciones: en México por un año (dos números) \$200.00 m.n., por dos años (cuatro números) \$320.00 m.n. Números sueltos: \$100.00 m.n., cada uno. En Estados Unidos: suscripción por un año \$26.00 U.S. dlls. Números sueltos: \$13.00 U.S. dlls. En Canadá, suscripción por un año \$34 U.S. dlls. Números sueltos: \$17 U.S. dlls. En América Latina, suscripción por un año \$34 U.S. dlls. Números sueltos: \$18 U.S. dlls. Resto del mundo: suscripción por un año \$48 U.S. dlls. Números sueltos: \$28 U.S. dlls. (incluye gastos de envío). La distribución está a cargo del Centro de Investigaciones sobre América del Norte de la UNAM, Torre II de Humanidades, pisos 1, 7, 9 y 10, Ciudad Universitaria, c.p. 04510, México, D.F. Tiraje: 400.

Está estrictamente prohibida la reproducción total o parcial de cualquier contenido tanto en medios impresos, electrónicos o mediante reprografía, sin el permiso expreso y por escrito de los editores. No se devolverán originales no solicitados. Las opiniones vertidas en los artículos son de la exclusiva responsabilidad de sus autores. *Norteamérica*, año 9, núm. 2, se terminó de imprimir en el mes de diciembre de 2014 en Grupo Edición, S. A. de C. V., Xochicalco 619, Col. Vértiz-Narvarte, C. P. 03600, Deleg. Benito Juárez, México, D. F. Se utilizó papel cultural de 90 gramos. Impreso en offset.



Índice / Table of Contents

	ENSAYOS / ESSAYS	5
Georgia en el sistema político estadounidense contemporáneo: evolución en el Sur tradicional	Ernesto Domínguez López	7
Los migrantes agrícolas "temporales" en Saint-Rémi, Quebec: representaciones sociales desde la óptica de sus habitantes	Aarón Díaz Mendiburo	33
Slowly Learning the Hard Way: U.S. America's War on Drugs and Implications for Mexico	Glen Olives Thompson	59
Cuando la literatura quebequense vuela en Iberia: mitos y realidades de la traducción al español	María Sierra Córdoba Serrano	85
Immigration Trends after 20 Years of NAFTA	Mónica Verea	109
Presente y futuro de las relaciones comerciales de Canadá y Estados Unidos frente a los nuevos desafíos	Delia Montero C. y Enrique Pino Hidalgo	145

Cultural Industries and Policy In Mexico and Canada After 20 Years of NAFTA Rodrigo Gómez and Argelia Muñoz Larroa	173
Transporte terrestre, un tema regional estratégico del Tratado de Libre Comercio de América del Norte Margarita Camarena Luhrs	205
CONTRIBUCIÓN ESPECIAL / SPECIAL CONTRIBUTION	225
Entrevista a Jaime Serra Puche Paz Consuelo Márquez-Padilla	227



ENSAYOS / ESSAYS

*Georgia en el sistema político estadounidense contemporáneo:
evolución en el Sur tradicional*

Ernesto Domínguez López

*Los migrantes agrícolas "temporales" en Saint-Rémi, Quebec:
representaciones sociales desde la óptica de sus habitantes*

Aarón Díaz Mendiburo

Slowly Learning the Hard Way:

U.S. America's War on Drugs and Implications for Mexico

Glen Olives Thompson

Cuando la literatura quebequense vuela en Iberia:

mitos y realidades de la traducción al español

María Sierra Córdoba Serrano

Immigration Trends After Twenty Years of NAFTA

Monica Verea

*Presente y futuro de las relaciones comerciales de Canadá y Estados Unidos
frente a los nuevos desafíos*

Delia Montero y Enrique Pino Hidalgo

Cultural Industries and Policy in Mexico and Canada after 20 Years of NAFTA

Rodrigo Gómez and Argelia Muñoz Larroa

*Transporte terrestre, un tema regional estratégico del Tratado
de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)*

Margarita Camarena Luhrs

Georgia en el sistema político estadounidense contemporáneo: evolución en el Sur tradicional

ERNESTO DOMÍNGUEZ LÓPEZ*

RESUMEN

En este artículo se propone un estudio de la evolución de la participación del estado de Georgia en los procesos electorales en Estados Unidos, a partir de la posguerra y hasta 2012. Para ello se aplicaron métodos estadísticos y comparativos, utilizando la información obtenida de los sitios estadísticos oficiales, sitios independientes y observaciones sobre el terreno. Se determinó que la evolución de los subprocesos presidenciales y congresionales ha sido diacrónica. Se observó una tendencia a los reajustes de fuerzas, apreciable en el comportamiento de los indicadores electorales, a tono con la variación de la composición étnica de la población del estado.

Palabras clave: Estados Unidos, Georgia, elecciones, sistema político, composición étnica.

ABSTRACT

This article studies the evolution of Georgia's participation in U.S. elections from the end of World War II to 2012. The author uses statistic and comparative methods, using information from both official and independent sources, plus field observations. He determined that the evolution of the presidential and congressional sub-processes has been diachronic and observed a tendency to readjust forces visible in the behavior of electoral indicators and that jibes with the variation in the ethnic composition of the state's inhabitants.

Key words: United States, Georgia, elections, political system, ethnic composition.

* Centro de Estudios Hemisféricos y sobre Estados Unidos (CEHSEU), Universidad de La Habana, <ernestodl@rect.uh.cu>.

El sistema político de Estados Unidos es referente obligado para los ensayos en varios países y diferentes momentos históricos y, como tal, un objeto de estudios recurrente y difícilmente agotable en un futuro previsible. Entre las peculiaridades más significativas y de más larga data en la composición y funcionamiento de aquel país, se encuentra la diferenciación entre Norte y Sur. Las dos secciones, como se las llama en la historiografía y la politología estadounidense, tuvieron procesos formativos (en gran medida separados), que generaron estructuras sociales, económicas y de pensamiento muy distintas.

El factor más explícito de esa fractura fue durante mucho tiempo el problema de la esclavitud, base de la estructura productiva del Sur tradicional, pero abolida tempranamente en el Norte (Mason, 2006; Genovese, 1989; Foner, 2011). La historia contemporánea está llena de procesos políticos en los que la distribución territorial de las preferencias e intereses políticos de los ciudadanos estadounidenses ha estado muy claramente definida. En términos geográficos, la polarización permite trazar una frontera a lo largo de la línea que separó los estados esclavistas de los “libres” a partir del Compromiso de Missouri de 1820.

Con esas peculiaridades como antecedente, el estudio del desarrollo de las relaciones políticas dentro de Estados Unidos tiene necesariamente que considerar esas diferencias seccionales. En la actualidad se asocia el Sur con el Partido Republicano y el Noreste (el antiguo Norte) con los demócratas, pues tienen allí sus bastiones más importantes, como se aprecia en los resultados electorales; sin embargo, ésta es una realidad viva, resultado de una serie de interacciones y condiciones que cambian en el tiempo, a ritmos diferentes.

En este trabajo se propone una aproximación al estado de Georgia. Como parte del Sur tradicional, las construcciones identitarias propias de la región se encuentran presentes con gran fuerza en la conformación del ordenamiento social georgiano actual, y, sin embargo, no todo es tan simple como parece. Una observación algo más detallada descubre algunos matices interesantes. Se propone esta aproximación a ese territorio específico, pues por su historia y características puede considerarse una muestra representativa de ese Sur, y ahí se identifican algunas de las tendencias estructurales presentes en toda la región meridional.

Teniendo esto en cuenta, el objetivo trazado es explicar la evolución del papel de Georgia en el sistema político federal estadounidense, particularmente en los procesos electorales, desde mediados del siglo xx. A partir de ahí, me propuse identificar las tendencias más importantes de ese desarrollo, y relacionarlas con los factores demográficos, entendidos como condicionantes del comportamiento del electorado estatal.

Durante la investigación se utilizaron métodos estadísticos, comparativos e histórico-lógicos para sistematizar y sintetizar la información recogida. Se tuvo, además,

la oportunidad de realizar observaciones directas y entrevistas relacionadas con el proceso electoral de 2012, lo cual enriquece considerablemente los resultados.

En el texto se utilizó intensivamente la información proporcionada por varias fuentes oficiales, como la Oficina del Censo de Estados Unidos. Otras fuentes no son oficiales, pero sí fidedignas. Los criterios expresados aquí son resultado del estudio de esos datos y de observaciones del autor sobre el terreno, que incluyen la recepción por el público de los mensajes de campaña y actitudes diversas, comprobadas también mediante el diálogo con especialistas y ciudadanos comunes.

LAS ELECCIONES Y EL COLEGIO ELECTORAL

El sistema electoral estadounidense está sujeto a la condición presidencialista de la república, los fundamentos de su federalismo y el carácter indirecto de la elección presidencial. El jefe de Estado se elige por separado en elecciones específicas, donde los estados desempeñan un papel fundamental, por medio de los llamados colegios electorales. Para la rama legislativa, el modelo es de mayoría por distritos. Ello significa que el papel principal dentro de la dramaturgia política lo representan las figuras de los candidatos, con su imagen y su acceso a los medios, así como a las distintas formas de promoción. A esto debemos sumar la relativa debilidad estructural de las formaciones partidistas, las cuales actúan más como foros de coordinación entre grupos y corrientes políticas e ideológicas, que como organizaciones coherentes (Chhibber y Kollman, 2004).

Por tanto, dentro del proceso electoral a nivel federal existen tres subprocesos interconectados, cuyos resultados definen qué figuras ocupan los puestos elegibles: elecciones presidenciales, para la Cámara de Representantes y para el Senado. En el segundo se renueva un tercio de los mandatos cada dos años, mientras que la Cámara Baja se presenta a elecciones en su totalidad cada vez. Los tres presentan rasgos comunes que emanan de los fundamentos organizacionales del sistema político como un todo, particularmente, la competencia entre candidatos individuales, lo cual implica la búsqueda de una legitimidad personal basada en el carisma, aunque el sistema en su conjunto posee una fuerte legitimidad legal. Todas las tipologías propuestas por Max Weber (1971: 170-241) se hallan en este sistema, pero considero que se articulan en torno a estas dos. Esto implica entender los pilares de la legitimidad como una combinación de factores con múltiples rasgos, incluyendo los identificados como subjetivos y objetivos. Dentro de los marcos de un muy consolidado bipartidismo, esto se expresa en la oscilación entre los dos extremos de ese *dipolo*.

Una de las especificidades más significativas del sistema electoral estadounidense es la existencia del colegio electoral: un grupo de electores compromisarios seleccionados en cada estado, cuyos sufragios son los que definen el resultado de la votación por la fórmula presidente-vicepresidente. El funcionamiento de esta institución y el procedimiento electoral a nivel federal están regulados por la sección 1 del artículo II de la Constitución, parcialmente modificado por la Decimosegunda Enmienda (de 1804). Están también recogidos y ampliados en el capítulo 1 del Título 3 del U.S. Code (2011). La otra modificación del proceso se introdujo con la Vigesimotercera Enmienda, aprobada el 3 de abril de 1961 (Hall, ed., 1992: ix-xxvi), en la cual se establece la creación del colegio electoral del Distrito Federal de Columbia, sede del gobierno federal.

Según estas disposiciones, cada entidad cuenta con un colegio, cuya membresía equivale al número de senadores y representantes que tenga en ese momento. Washington, D. C. cuenta con un número igual al que tendría si fuera un estado, con la salvedad de que el número no puede ser superior al del estado que menos tenga. Esas cifras se reajustan según los resultados que arrojan los censos decenales, sobre cuya base se redistribuyen los cuatrocientos treinta y cinco puestos de la Cámara de Representantes, de acuerdo con el principio de al menos un representante por estado y una fórmula de prioridades para la ubicación de los escaños a partir del número cincuenta y uno, aprobada por el propio Congreso. La definición de los distritos electorales es resultado de otro proceso, que históricamente ha priorizado el principio espacial y no el poblacional, lo cual favorece a las áreas de menor densidad poblacional y, por tanto, otorga cuotas considerables a las zonas rurales, las cuales quedan sobrerrepresentadas en el Legislativo federal (U.S. Census Bureau, 2010a).

Como se aprecia claramente, el modo de elegir al jefe de Estado y su sustituto constitucional está organizado según un modelo de más de dos siglos de antigüedad. Dicho modelo establecía una votación indirecta, en la cual el voto popular, inicialmente reducido, sólo era importante en la selección de los compromisarios, quienes poseían capacidad de decisión. En la práctica, esto último ha variado en el tiempo, hasta convertirse actualmente en un paso meramente formal, pues el resultado final es conocido desde que finalizan las elecciones en el estado, aunque queden espacios para algunas sorpresas.

¿Cuál es el sentido, entonces, de mantener esa estructura? En ello confluyen varios factores: el primero proviene de su introducción, en los orígenes mismos, y es la protección de la relación de poder en la sociedad. La Convención de Filadelfia, convocada en 1787, era básicamente una reunión de comerciantes, hombres de negocios, plantadores, abogados, presidentes de *colleges*, en total cincuenta y cinco delegados de doce de los trece estados originales (excepto Rhode Island), representantes de la elite de la sociedad estadounidense. En esa cifra se contaban figuras como Alexander

Hamilton, James Madison y James Wilson; mientras se encontraban ausentes por diversos motivos otros como Thomas Jefferson, John Adams, John Jay y Samuel Adams (Foner, 2011: 267-271; Morrison, Commager y Leuchtenburg, 1987: 155-169; Franco, Fernández y Lorenzo, comps., 1996: 67-94). Los fundadores de la federación eran conscientes de la existencia de múltiples divisiones en la sociedad, fragmentos que eran resultado de las diversas condiciones de los individuos, que ellos asociaban con la propiedad.

En su criterio, el gobierno federal debía coordinar a estos grupos en pro del bien mayor, para lo cual tenía que estar en manos de los más capacitados, ergo, debía ser controlado por una clase o sistema de clases dirigentes (Hamilton, Madison y Jay, 1961). Este pensamiento se asocia directamente con la formación de lo que Mills (1957) llamó "elite de poder".

En la actualidad, si bien el papel individual de los compromisarios prácticamente ha desaparecido, su existencia introduce una distorsión del voto popular que, de hecho, cierra el paso a posibles propuestas alternativas que se presentaran fuera de los partidos fundamentales del sistema. Esto reviste importancia adicional si observamos la ampliación paulatina del derecho al voto que introdujeron las enmiendas Decimocuarta (1868), Decimoquinta (1870), Decimonovena (1920) y Vigésimasexta (1971) (Hall, ed., 1992: ix-xxvi), unidas a las tendencias demográficas, como el crecimiento sostenido de la población considerada hispana y asiática, además de la considerable población negra. Lo cierto es que los factores que incidieron en la formación original del modelo federal estadounidense y, por tanto, de la definición de sus marcos legales, influyen hasta hoy en la estructura y funcionamiento del sistema político.

Uno de los factores de este desarrollo ha sido la extensión del principio de *winner takes all*, es decir, que los representantes del partido que postula al candidato con la mayor parte de los votos emitidos en un estado, aunque sea por un margen muy estrecho, recibe la totalidad de los puestos del colegio. Las excepciones en este punto son Nebraska y Maine. En el caso de Nebraska, por ejemplo, se otorga un voto electoral al ganador de cada uno de sus distritos congresionales y dos al ganador general del estado. Por supuesto, la importancia de estos casos es mínima, pues en la distribución actual cuentan con apenas cinco y cuatro votos, respectivamente, además de que sólo ha sucedido una vez, cuando Barack Obama ganó uno de los votos de Nebraska. Esto es posible porque, según lo establecido por la Constitución, cada estado define cómo se realiza la elección de los compromisarios.

Para comprender un poco mejor este aspecto, cabe considerar otra de las características básicas de Estados Unidos: su condición de federación, particularmente, el problema de la soberanía. En efecto, en una federación moderna existen, de derecho, dos soberanías: la del pueblo (entendido como el conjunto de los ciudadanos de ese

Estado) y la de los sujetos de aquélla. En el caso estadounidense, estaríamos hablando de la soberanía del pueblo y de cada uno de los cincuenta estados.

Esta doble soberanía está expresada en el bicameralismo, donde la Cámara Baja representa a los ciudadanos, mientras que la Cámara Alta, a los estados. Por eso, en la primera el número de representantes por estado se ajusta periódicamente, mientras que la segunda permanece fija. Es interesante que hasta la aprobación de la Decimoséptima Enmienda (en 1913), los senadores fueran elegidos por las asambleas legislativas estatales, y sólo después de esa fecha pasaron a ser elegidos por el pueblo de los estados (Hall, ed., 1992: ix-xxvi).

En una medida apreciable, el sistema electoral recoge esa condición, al ponderar el voto por estados, dentro de los cuales es que se produce la votación popular. Dicho en otras palabras, no es una elección, sino cincuenta y uno (contando el Distrito Federal de Columbia), cada una de las cuales da un único resultado, mediado por las decisiones de los compromisarios, y la suma de todas ellas es la que define el ganador final.

Luego, que se mantenga el colegio electoral responde al menos a tres causas visibles: 1) el sostenimiento de un mecanismo de control del sistema por las elites, aunque dicho de manera tan llana pareciera haber perdido eficacia; 2) la ponderación del voto por estados, de acuerdo con la histórica exigencia de éstos de mantener grandes cuotas de autonomía y 3) no debemos olvidar la continuidad de una tradición que incluye la conservación de una Constitución a todas luces anticuada. Además, esta estructura permite la existencia de elites locales, con capacidad para influir sobre el funcionamiento del Estado federal, en la medida en que controlan notables cuotas de poder político.

LA HISTORIA DE UN *SOLID STATE*

Los distintos sujetos federados en los que se desarrolla la elección presidencial en particular muestran comportamientos muy diferentes. La mayoría tienen claramente definido, desde etapas tempranas del proceso, por qué candidato se inclinarán, se los considera sólidos (*solid states*) y, por tanto, son menores los recursos y esfuerzos que les dedican los competidores. Existe un número más reducido en los que ninguno de los contendientes tiene una clara ventaja en la intención de voto de los electores registrados que se considere decisiva y, por ende, están abiertos para cualquiera. Éstos son los que deciden y son los que atraen el grueso de la acción de las campañas. Dichos estados reciben varios nombres: estados campos de batalla (*battleground states*), estados púrpuras (*purple states*) o estados pendulares (*swing states*). Actualmente se considera que Georgia está en la primera de estas categorías, favorable a los republicanos.

La historia política de Estados Unidos está marcada por una serie de realineamientos de las fuerzas políticas en lo referente a sus plataformas programáticas y sus discursos electorales, acompañados por la redistribución territorial de sus bases sociales. Ello es el resultado de la combinación de múltiples procesos, como los cambios en las correlaciones de fuerzas entre los intereses de los sectores de las elites vinculados con cada una de las formaciones, y entre las corrientes y grupos dentro de éstas, así como en la composición de los electorados. Un número importante de autores les ha reconocido un carácter cíclico, el cual ha llegado a considerarse como uno de los componentes fundamentales de la historia estadounidense (Schlesinger, 1990: 41-64; Burnham, 1970).

Las elecciones presidenciales en Georgia fueron ganadas ininterrumpidamente y durante largo tiempo por los demócratas, quienes se impusieron en todas a partir de 1852. Incluso durante los años de la reconstrucción, el electorado georgiano se inclinó por el Partido Demócrata. La implementación del New Deal (nuevo orden) y más tarde la actuación de las sucesivas administraciones de Franklin D. Roosevelt durante la segunda guerra mundial contribuyeron a mantener un alto nivel de apoyo, que se tradujo en votaciones constantemente por encima del 80 por ciento en los comicios que siguieron (The American Presidency Project, 2012). Los resultados de Roosevelt constituyen las cotas más altas alcanzadas por cualquier candidato presidencial en Georgia y compiten favorablemente con las cifras más elevadas que puedan encontrarse en cualquier otro territorio.

El cuadro 1 muestra los resultados correspondientes a la segunda mitad del siglo xx y principios del xxi. Lo que se evidencia es que en las elecciones de 1948 a 1960 los demócratas mantuvieron el control del colegio electoral con márgenes amplios, pero también se observa claramente una paulatina reducción de estos últimos. Es un síntoma de que se estaban produciendo cambios en la correlación de fuerzas entre los partidos en este territorio, una lenta redistribución de las bases electorales que reflejaba los principios de un trasvase continuo de votos hacia los republicanos. Esa situación alcanzó un punto crítico en 1964.

Aquí incidieron varios factores, los cuales habría que estudiar detenidamente. Ése fue el año de la aprobación de la Civil Rights Act, la cual cortó radicalmente los vínculos históricos del Partido Demócrata con los sectores tradicionalistas y racistas del Sur (Hasday, 2007); a su vez, fue un pivote en la construcción de fuertes lazos entre esa formación y las diversas minorías étnicas que ya existían o que se fueron constituyendo como núcleos importantes y marginados de la población estadounidense. La combinación de este acontecimiento con los cambios estructurales que se produjeron desde los años treinta catalizó el proceso de reorganización del sistema político en todos sus aspectos. A ello hay que sumar los efectos de la aplicación de la Southern

Strategy republicana, que se apoyaba en el descontento de los conservadores del Sur para atraer esa masa de votos hacia los republicanos, con un discurso que retomaba en su centro el tema de los derechos de los estados y las libertades individuales (Black y Black, 2002; Schafer y Johnston, 2006).

Cuadro 1
RESULTADOS DE LAS ELECCIONES PRESIDENCIALES EN GEORGIA,
DESPUÉS DE LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL

Año	Ganador del estado	Ganador general	Diferencia en el estado (porcentaje del total de votantes)
1948	Demócrata (Truman)	Truman	169 511 (40.5)
1952	Demócrata (Stevenson)	Eisenhower (R)	257 862 (39.4)
1956	Demócrata (Stevenson)	Eisenhower	221 910 (33.1)
1960	Demócrata (Kennedy)	Kennedy	184 166 (25.1)
1964	Republicano (Goldwater)	Johnson (D)	94 028 (8.2)
1968	Independiente (Wallace)	Nixon	155 439 (12.4)
1972	Republicano (Nixon)	Nixon	591 967 (50.4)
1976	Demócrata (Carter)	Carter	495 666 (33.7)
1980	Demócrata (Carter)	Reagan (R)	236 565 (14.8)
1984	Republicano (Reagan)	Reagan	362 094 (20.4)
1988	Republicano (Bush)	Bush	366 539 (20.3)
1992	Demócrata (Clinton)	Clinton (D)	13 714 (0.6)
1996	Republicano (Dole)	Clinton	26 994 (1.2)
2000	Republicano (Bush)	Bush	303 490 (11.7)
2004	Republicano (Bush)	Bush	548 105 (16.6)
2008	Republicano (McCain)	Obama (D)	204 607 (5.2)
2012	Republicano (Romney)	Obama	308 460 (8.0)

Fuente: Elaboración propia con información de The American Presidency Project (2012).

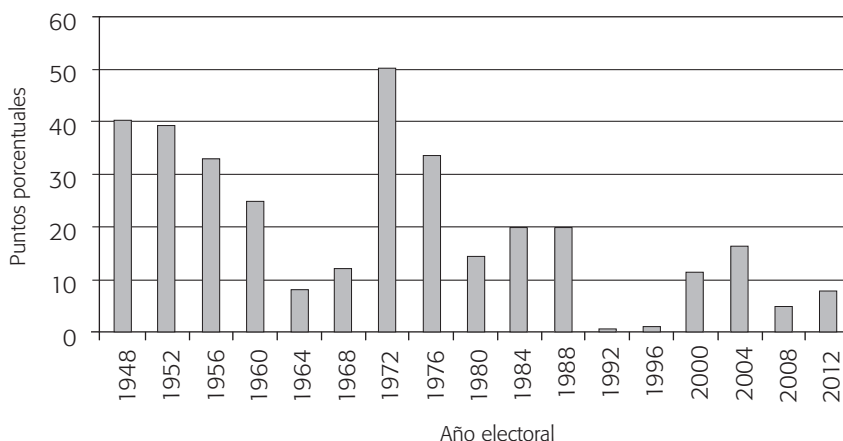
El camino de Georgia hacia el lado republicano fue relativamente largo y complicado. Teniendo en cuenta los resultados electorales, los años sesenta se ven como un periodo transicional, si atendemos a que la victoria (por una diferencia relativamente reducida) del muy radical republicano Barry Goldwater en 1964 fue seguida por la del “tercer candidato” George Wallace, quien aplicó su propia Southern Strategy. Éste era un antiguo demócrata, quien condujo una campaña y en general presentó una propuesta que combinaba el populismo de corte sureño, con posiciones

prosegacionistas y los llamados a la ley y el orden. La victoria, muy amplia, de Richard Nixon en 1972 habría sido la culminación del proceso de realineamiento de las fuerzas políticas en el estado, pero los comicios que siguieron en los setenta produjeron un retroceso en ese camino con las cómodas victorias locales de Jimmy Carter, aupado en 1976 por los efectos del escándalo Watergate (Foner, 2011: 1092-1093).

Por tanto, en relación con las elecciones presidenciales, en los años cuarenta, cincuenta, sesenta y setenta se distinguen fácilmente dos periodos: el que abarcó las dos primeras décadas fue la etapa final de la hegemonía demócrata en el Peach State (Georgia); el segundo es un proceso transicional, largo y complejo, extendido además por la conocida crisis política desatada por el escándalo Watergate. En este último caso, incidió también que James Carter es oriundo de Georgia, por lo que en esas votaciones actuaron también factores no específicamente políticos, algo que identificamos como voto regionalista, cuyos efectos se presentan en las distintas contiendas electorales estadounidenses, con fuerza variable, por supuesto.

Si observamos la gráfica 1, se evidencia que esos procesos a los que nos referimos se expresan también en el comportamiento de las diferencias obtenidas por los ganadores. En los cuatro primeros comicios, los márgenes se sostuvieron por encima del 25 por ciento, aunque en descenso. En 1964, se produjo un mínimo local, seguido por márgenes mayores hasta el máximo global de 1972. A partir de ahí se registraron descensos muy notables, aunque todavía en niveles muy elevados.

Gráfica 1
 DIFERENCIA ENTRE LOS PRINCIPALES CANDIDATOS



Fuente: Elaboración propia con información de The American Presidency Project (2012).

A partir de las elecciones de 1984, desarrolladas bajo los efectos ya dominantes de la llamada revolución conservadora y de la exitosa proyección pública de Ronald Reagan, el control del colegio electoral se desplazó hacia el Partido Republicano. Con la excepción de la apretada victoria de William Clinton en 1992, los candidatos republicanos se han impuesto en ese estado desde entonces. El triunfo de Clinton tiene algunas peculiaridades, pues es natural de Arkansas, con lo cual pudo atraer determinadas manifestaciones de las identidades seccionales, se produjo en medio de una recesión que golpeó al país y se convirtió en el centro de su discurso electoral. Todavía se recuerda que la frase "It's the economy, stupid!", aplicada al entonces presidente George H. W. Bush, marcó el eje fundamental de la campaña política, el ingrediente clave de su éxito.

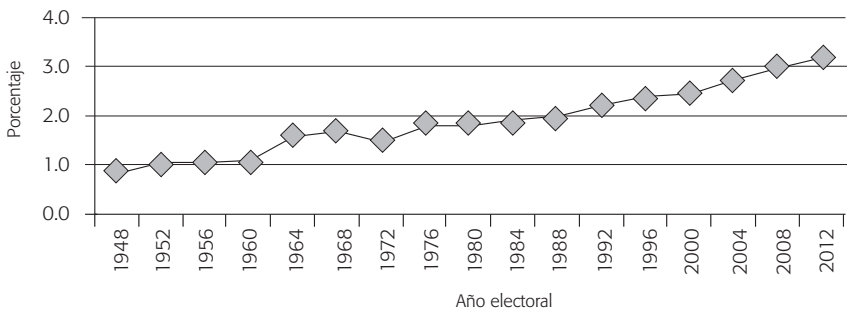
Además de ello, cabe considerar otros aspectos para comprender ese resultado. Por una parte, no se puede omitir el impacto de la personalidad de Clinton, quien se mostró como un gran comunicador y un hábil político, capaz de atraer a múltiples sectores, aprovechando además su condición de blanco, anglosajón y protestante de clase media, es decir, un representante del arquetipo del ciudadano estadounidense. Por otra, la política que promovió y ejecutó el primero senador y después presidente en el ejercicio de sus cargos buscaba un reequilibrio de las posiciones ideológicas, políticas y teóricas, en busca de consolidar un nuevo consenso. Fue un demócrata muy moderado, influido por las corrientes neoliberales y neoconservadoras, que en su práctica política intentó la combinación de algunos componentes del llamado liberalismo estadounidense, con fuertes núcleos consolidados con la revolución conservadora. En ese sentido, fue reconocido como una de las figuras centrales de la llamada Tercera Vía, y como tal cercano a Tony Blair y Gerhard Schröder (Giddens, 2003).

Posteriormente, volvieron los triunfos republicanos, con Robert Dole por delante del propio Clinton en 1996, George W. Bush, John McCain y Mitt Romney. Por tanto, se caracteriza la etapa 1984-2012 como un periodo de hegemonía republicana, tanto por sus victorias electorales como por las peculiaridades del único demócrata vencedor en esos años. Pero al superponer estos datos con los de la gráfica 1, contamos una historia algo diferente. En 1984 y 1988, Reagan y Bush se habían impuesto con más del 20 por ciento de diferencia, pero posteriormente no se observaron cifras parecidas. En 1992, se registró un mínimo histórico de 0.6 puntos y cuatro de los seis resultados han estado por debajo de la barrera de los diez puntos. Los dos ejercicios que la superaron fueron los dos triunfos de Bush Jr., el más radical de todos los candidatos republicanos del periodo, en un contexto de mucha polarización. En la gráfica apreciamos que el comportamiento de este indicador se parece más al del periodo transicional de los sesenta-setenta que a la hegemonía demócrata precedente.

Con esto no quiero decir que los dos periodos sean iguales. Lo que apunto es que el predominio republicano se ha dado en condiciones de equilibrio relativo en el ámbito de la elección presidencial. Por tanto, aunque en 2012, por ejemplo, Georgia no fue vista nunca como un *swing state* y un triunfo demócrata se considerara siempre muy improbable, no se trata de un escenario claramente asegurado a largo plazo para el Partido Republicano, en el cual los demócratas tendrían posibilidades si se produjeran algunos cambios significativos en el sistema de condicionantes dentro del cual se desarrollan esos procesos.

Por otra parte, el peso del Peach State en el sistema político estadounidense, y particularmente en el colegio electoral, ha tenido una evolución también lenta. En primer lugar, la proporción que representan los votantes efectivos georgianos ha tendido a aumentar desde el fin de la segunda guerra mundial. En la gráfica 2 se aprecia una tendencia lineal ascendente, aunque el rango de valores es relativamente bajo, si lo comparamos con los correspondientes a estados como Texas y Florida –el 6.5 y el 6.9 por ciento en 2012, respectivamente (The American Presidency Project, 2012)–. Pero en cualquier caso hay una tendencia sostenida al crecimiento.

Gráfica 2
VOTANTES EN GEORGIA RESPECTO DEL TOTAL NACIONAL

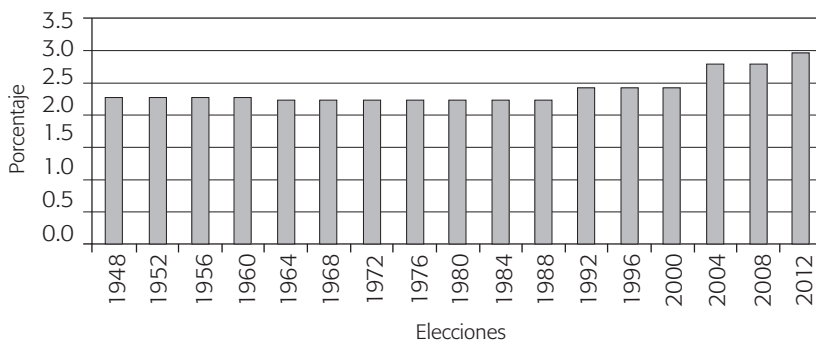


Fuente: Elaboración propia con datos de The American Presidency Project (2012).

Sin embargo, esto no se traduce en una tendencia similar en la importancia del colegio electoral en la elección presidencial, como nos muestra la gráfica 3. Por supuesto, no hay una relación inmediata entre las dos variables, pues la primera depende de factores como los índices de participación local y nacional, mientras que la segunda es resultado de la redistribución de los puestos en la Cámara, a partir de las variaciones en las poblaciones de los estados. Aun así, se esperaría una cierta semejanza entre los comportamientos. Los datos en las gráficas muestran otra cosa. Durante décadas, el número de electores compromisarios se mantuvo estancado, con un descenso incluso

a raíz del censo de 1960. Sólo después del censo de 1990 se observa un crecimiento, con un número significativo, aunque no grande, de nuevos compromisarios.

Gráfica 3
PESO RELATIVO DEL COLEGIO ELECTORAL DE GEORGIA



Fuente: Elaboración propia con datos de The American Presidency Project (2012).

Las redistribuciones de 1990 a 2010 hicieron a Georgia ganar cuatro votos y, por tanto, influir algo más en el resultado final, pero todavía lejos del primer orden. En aras de la precisión, hablamos de un estado grande en términos poblacionales y electorales. Por las dimensiones de su colegio, ocupa el octavo-noveno puesto, igualado con Michigan. Estaría en un cuarto orden, si se considera que California se encuentra en el primero, con sus cincuenta y cinco compromisarios, Texas en el segundo con sus treinta y ocho, Florida y Nueva York en el tercero con veintinueve, y en el cuarto colocaríamos una serie de territorios en el rango de quince a veinte: Pennsylvania, Illinois, Ohio, Michigan, Georgia y Carolina del Norte.

Hay algunos factores que aún se considerarían para comprender mejor el comportamiento electoral de este estado y sus perspectivas. Por ejemplo, aquí funciona una red de simpatizantes y activistas demócratas que tiene una nada desdeñable capacidad movilizadora. Centrada naturalmente en Atlanta, se integran en ella intelectuales, profesionales de distintos tipos, jóvenes de diversas extracciones y algunos miembros de minorías étnicas. La fractura zona urbana-zona rural es muy evidente en este caso, en el que la capital estatal es considerada una mancha azul en un mapa rojo. En la misma medida en que ese núcleo urbano se ha ido consolidando como un importante centro de actividad político-administrativa y académica, se ha configurado con más fuerza esa situación.

Esto también se relaciona con la presencia de un número considerable de personas de otros orígenes en esos espacios, particularmente entre el claustro y el estudiantado universitario. Se observó, durante la campaña, un amplio despliegue de carteles promocionales, actividades políticas de diversa índole y discusiones informales a favor de la candidatura de Obama, tratando de promover, además, otras propuestas del Partido Demócrata. Fue muy llamativo cómo numerosos grupos de personas de disímiles posiciones sociales celebraron la victoria de Obama en diferentes escenarios. Por citar un ejemplo, este autor estuvo en contacto con al menos cuatro *electoral parties*, celebradas simultáneamente en espacios públicos y privados, todas en apoyo del presidente reelecto.

En cambio, el resto del estado, donde predominan zonas rurales y áreas metro y micropolitanas de menor importancia y cosmopolitismo, el activismo demócrata era prácticamente nulo. Por el contrario, se hallaban prácticamente cubiertas de promociones de las candidaturas republicanas, mezcladas con discursos e imágenes dirigidos a las distintas versiones del nativismo más simple, símbolos muy evidentes, poco elaborados, pero eficaces en ese contexto. En no pocas ocasiones se cruzaron esos mensajes electorales con la simbología de la antigua confederación, en una clara identificación del conservadurismo sureño con los republicanos y su propuesta.

En suma, la combinación del paulatino crecimiento de su colegio electoral con los procesos que subyacen bajo la aparente solidez republicana de este estado, algunos de cuyos síntomas manejados hasta aquí tienden a incrementar el interés que puede despertar en los políticos y en los estrategas de las campañas, a la vez que se presenta como un escenario claramente polarizado.

EL CAMINO DEL LEGISLATIVO

Las características del sistema político estadounidense, su estructura y dinámicas, se encuentran presentes también en Georgia, como es lógico, en tanto que componente de la Unión. Por tanto, se trata de un escenario en el que se expresan el personalismo de los procesos electorales, la ausencia de una disciplina partidista a nivel nacional, el déficit en la integración entre intereses locales y generales, la multiplicidad de grupos que intervienen en la vida política y el resto de los factores ya comentados. Como consecuencia, encontramos en ese territorio las divergencias y convergencias entre los distintos ámbitos del poder político formal e informal y entre los subprocesos electorales estudiados.

La hegemonía de los demócratas fue una realidad imperante durante largo tiempo también en las elecciones congresionales. Ya hemos visto cómo los electores

georgianos se inclinaron de manera sostenida por ellos desde el siglo XIX hasta la segunda mitad del XX en los comicios presidenciales. Respecto del Legislativo encontramos un comportamiento más o menos similar durante mucho tiempo, con los republicanos excluidos de las sucesivas representaciones en el Congreso federal, insertándose dentro del bastión histórico del Partido Demócrata, asociado con las construcciones sociales que se aglutinaron en torno a la identidad sureña, la segregación racial y la tradición *dixiecrat* (demócratas conservadores sureños desde los tiempos de la Guerra de Secesión).

El reordenamiento del sistema político como parte de la gran crisis estructural sistémica de los años setenta, cuyos comienzos habría que buscar en la segunda mitad de los sesenta y que se extendió hasta los ochenta, tuvo expresiones de gran alcance e intensidad en el Peach State. Más allá de la crisis económica, muy estrechamente asociada con la ruptura del sistema Bretton Woods y los *shocks* petroleros, se registró una profunda crisis social que tuvo aquí uno de sus principales escenarios.

Probablemente lo más destacado en el territorio haya sido el movimiento por los derechos civiles, que fue muy poderoso en Atlanta, donde predicaba Martin Luther King Jr. Él experimentó una fuerte sinergia con los movimientos pacifistas, estudiantiles y contraculturales, y se integró con la crisis política de finales de los setenta (Hayden, 2009), para finalmente complementarse con las tendencias recesivas muy conocidas de la época; a lo anterior habría que agregar una crisis de los modelos teóricos en los distintos campos.

Todo conllevó un complejo proceso de realineamiento partidista de los electores y, evidentemente, una ruptura del monolítico predominio demócrata. Ya vimos cómo se producía esto en las elecciones presidenciales, veamos ahora su expresión en la rama legislativa.

En el cuadro 2 se aprecia claramente que, aunque los republicanos se insertaron en la bancada georgiana en el Congreso federal desde la década de los años sesenta, el predominio demócrata se mantuvo hasta comienzos de los noventa cuando, luego de un incremento significativo en 1992, los republicanos tomaron el control brusca-mente en 1994. Además, a partir de las elecciones generales de 2004, los dos escaños en el Senado han estado en manos del Grand Old Party (GOP). Comparando con lo que habíamos observado respecto de las elecciones presidenciales, es evidente que en lugar de la transición, relativamente normal, aquí encontramos un cambio más tardío, que coincidió en el tiempo con la reorganización de los distritos congresionales a partir del aumento del número de representantes a la Cámara federal, posterior al censo de 1990, cuando se revirtió el estancamiento que había seguido a la reducción de 1930 (U.S. Census Bureau, 2010a).

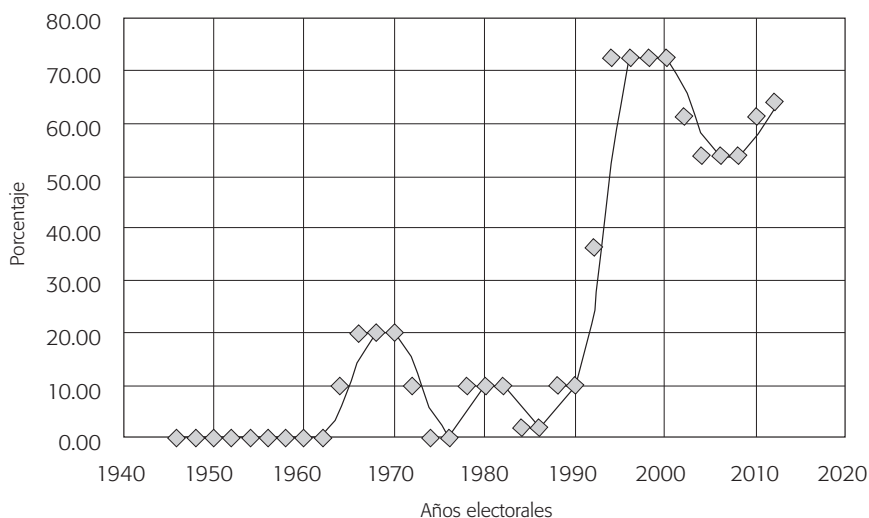
Cuadro 2
DESARROLLO HISTÓRICO
DE LA REPRESENTACIÓN DE GEORGIA EN EL CONGRESO FEDERAL

Año	Senado		Cámara	
	Demócratas	Republicanos	Demócratas	Republicanos
1946	2	0	10	0
1948	2	0	10	0
1950	2	0	10	0
1952	2	0	10	0
1954	2	0	10	0
1956	2	0	10	0
1958	2	0	10	0
1960	2	0	10	0
1962	2	0	10	0
1964	2	0	9	1
1966	2	0	8	2
1968	2	0	8	2
1970	2	0	8	2
1972	2	0	9	1
1974	2	0	10	0
1976	2	0	10	0
1978	2	0	9	1
1980	1	1	9	1
1982	1	1	9	1
1984	1	1	8	2
1986	2	0	8	2
1988	2	0	9	1
1990	2	0	9	1
1992	1	1	7	4
1994	1	1	3	8
1996	1	1	3	8
1998	1	1	3	8
2000	2	0	3	8
2002	1	1	5	8
2004	0	2	6	7
2006	0	2	6	7
2008	0	2	6	7
2010	0	2	5	8
2012	0	2	5	9

Fuente: Elaboración propia con información del Senado y de la Cámara de Representantes federales <www.senate.gov>, consultada el 15 de enero de 2013 y United States House of Representatives, en <www.house.gov>, consultada el 15 de enero de 2013.

Dicho comportamiento es más evidente cuando se representa en una gráfica. Aquí graficamos el porcentaje de republicanos entre los representantes por Georgia en la Cámara federal, contra los años de las elecciones congresionales. Dado el número total de representantes, un máximo de catorce a partir de los resultados del censo de 2010, una variación pequeña en términos absolutos produce movimientos considerables en las proporciones. La gráfica 4 es muy explícita al respecto.

Gráfica 4
REPUBLICANOS ENTRE LOS REPRESENTANTES POR GEORGIA



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la United States House of Representatives, 2013.

Se aprecia una oscilación en niveles bajos desde los años sesenta hasta los noventa, con un brusco ascenso, para oscilar de nuevo en la década del 2000, pero ahora por encima del 50 por ciento. En el ajuste utilizamos una ecuación multiarmónica. Incluso las matemáticas demuestran las complejidades de este escenario, pues encontramos fragmentos de funciones muy diferentes en los distintos puntos de la gráfica 4. No se intenta extrapolar esta curva en busca de proyecciones a futuro, pues es sólo una ayuda visual, en tanto que quedan fuera numerosas variables, algunas no cuantificables.

Si comparamos con el comportamiento del estado en las elecciones presidenciales, nos encontraremos con que esta inversión en la composición de la representación georgiana en la Cámara federal coincide aproximadamente con el fin de la dilatada

transición en aquel ámbito y el inicio de su Constitución en un *solid state* republicano. Por lo tanto, estamos encontrando evidencias de cómo se expresa, en términos numéricos, la relación entre los procesos de reordenamiento dentro del sistema electoral y más ampliamente dentro del sistema político. Parece haber una regularidad en el desfase temporal entre el subproceso presidencial y el Legislativo en cuanto al predominio partidista, lo cual complejiza las relaciones políticas en la entidad, por cómo se relacionan los distintos grupos de interés y los distintos sectores de las elites. La paulatina adecuación de todos ellos a los contextos cambiantes es lo que permite estabilizar nuevamente el sistema.

El universo de factores condicionantes de los procesos en el Peach State incluye una cantidad importante de combinaciones y escenarios individualizados que integran uno de los núcleos clave del funcionamiento del subsistema de gobierno. Teniendo en cuenta la distribución geográfica, Georgia forma parte del arco suroriental de estados que crecen en su peso específico dentro del sistema político por la mayor presencia en las instancias legislativas, además de por sus colegios electorales. Excepto Florida, cuyo elevado dinamismo es una constante histórica, los restantes componentes de ese arco (Virginia, Carolina del Norte, Carolina del Sur y Georgia) experimentaron una suave contracción en estos indicadores en las primeras décadas del siglo xx, para posteriormente experimentar una tendencia expansiva suave, aunque asíncrona (U.S. Census Bureau, 2010a).

Durante las elecciones de 2012, en este estado se produjeron quince contiendas del ámbito federal: la presidencial y las catorce de representantes. Se reprodujo el predominio republicano, algo esperado, impulsado por una reorganización de los distritos congresionales que los favoreció raíz del *apportionment* de 2010, como ha sucedido habitualmente en las últimas décadas en todo el Sur, pero la observación de otros indicadores genera dudas sobre la sostenibilidad a mediano y largo plazos del predominio republicano.

LA COMPOSICIÓN DE LA POBLACIÓN

Para justipreciar el alcance de los procesos que dominan el desarrollo del sistema político georgiano, conviene abordar la problemática demográfica. Por supuesto, ésta es parte del conjunto de tendencias que reconfiguran el escenario social y político estadounidense, pero sus peculiaridades contribuyen a la comprensión de campañas, resultados y repercusiones diversas del funcionamiento de los subsistemas electorales.

Lo que sobresale en este ámbito es la tendencia sostenida al rápido crecimiento de la población (a partir de los años ochenta), según los resultados oficiales de los cen-

sos decenales, lo cual ha llevado también a un crecimiento relativo, al compararse con el comportamiento de otros estados y del promedio nacional. Por ejemplo, en 1980, Georgia ocupó, por el tamaño de su población, el decimotercer lugar a nivel nacional; en 1990, el undécimo, en 2000, el décimo, y en 2010, el noveno. Las tasas de crecimiento correspondientes a los periodos 1980-1990, 1990-2000 y 2000-2010 fueron del 18.6, el 26.4 y el 18.3 por ciento, respectivamente; es decir, se ubicaron siempre muy por encima del promedio del país, casi duplicándolo en los dos últimos censos (U.S. Census Bureau, 2012).

En el último decenio censado, la población total pasó de 8 186 453 a 9 687 653, un crecimiento de un millón y medio, el cuarto mayor en términos absolutos, sólo superado por California, Texas y Florida. En términos relativos, la tasa incremental del estado fue la séptima mayor entre todos los sujetos federados, por encima incluso de las de Florida y California. Esto nos lleva a pensar en una tendencia sostenida que probablemente se extenderá en el futuro, colocando a Georgia en una posición cada vez más central en la distribución geográfica de la población estadounidense, es decir, es uno de los contribuyentes más importantes de la expansión demográfica del Sur, dentro del cual representó el 10.5 por ciento del aumento total del número de habitantes, sólo detrás de Texas y Florida (U.S. Census Bureau, 2010b). Se diría que esos tres territorios constituyen el núcleo demográfico del Sur, aunque sólo uno, justamente Georgia, sea parte del histórico corazón seccional, una de las antiguas colonias británicas y miembro fundador de la Unión.

Es muy importante en ese último decenio el aumento total de votantes efectivos en las elecciones presidenciales (descontando la de 2012), pues quedan fuera del decenio, además de que en éstas se produjo una leve disminución (fue de un 51.1 por ciento), tomando como referente las elecciones del año 2000. Si incluyéramos las de 2012, la tasa sería del 49.4 por ciento. En los dos decenios precedentes fue del 11.9 por ciento en 1990-2000 y del 13.3 por ciento en 1980-1990 (The American Presidency Project, 2012). Estas comparaciones no son exactas, pues los ciclos electorales no se corresponden con los censales; además, estamos hablando de participación efectiva, no de cantidad de ciudadanos elegibles como votantes u otro de los posibles indicadores por observar.

De cualquier manera, se evidencia que en el último decenio el incremento acumulado de la población tuvo un brusco crecimiento de la población votante real, es decir, los niveles de politización visible se elevaron más en ese periodo, en comparación con el relativo retraso de los decenios anteriores.

Por supuesto que en este tema influyen numerosos factores (incluyendo los efectos desmovilizadores de las características del sistema), como las diferencias entre las distintas candidaturas, las restricciones al derecho al voto que se interponen en el cami-

no de diversas comunidades, entre otros. Un papel significativo lo representan los ritmos de arribo a la edad electoral de los jóvenes provenientes de las minorías de más rápido crecimiento, así como los índices de naturalización de grupos de inmigrantes.

El cuadro resulta más elocuente si consideramos la distribución de esa población. Como es normal, su densidad no es homogénea, pero el mapa nos muestra muy notables desniveles en todos los aspectos. Respecto de los totales y la densidad superficial, encontramos en el Centro-Norte una zona de gran concentración de habitantes, sobre todo en condados como Fulton y DeKalb. En la faja costera del estado se hallan otros territorios que se sitúan por detrás de éstos, pero incluso en niveles relativamente importantes, de acuerdo con el comportamiento general en el estado. En el extremo inferior se sitúan vastas zonas del Sur, el Centro y el Noreste, áreas fundamentalmente rurales. La geografía del crecimiento demográfico es similar, con tasas muy elevadas en las mismas zonas descritas como de mayor densidad poblacional, en las que encontramos, en algunas áreas, cifras en torno o superiores al 50 por ciento, es decir, ritmos muy elevados. En las zonas rurales y micropolitanas de menor densidad se registran incluso decrecimientos, con ritmos notables en zonas cercanas a la frontera con Alabama (U.S. Census Bureau, 2010b).

Recordemos que, superpuesta con esos populosos condados del Centro-Norte, se encuentra el área metropolitana de Atlanta-Sandy Springs-Marietta. Ésta ocupaba, en 2010, el noveno puesto a nivel nacional por su total de habitantes, que según el censo de ese año sumaban 5 268 860, lo cual equivalía al 54.4 por ciento del total de la entidad. Eso con una tasa de crecimiento intercensal del 24.0 por ciento, la segunda más alta entre la decena de sus homólogas más populosas, sólo superada por Houston-Sugar Land-Baytown en Texas (U.S. Census Bureau, 2010b).

Evidentemente, este centro de gravedad demográfico es el principal motor del crecimiento estatal y un factor de gran importancia por considerar en las dinámicas sociales, políticas y económicas del territorio.

En su interior está la ciudad de Atlanta, mencionada varias veces en este trabajo, que es una especie de capital del Sur, pues ahí se sitúan las sedes de numerosas instituciones federales, desde las cuales se dirige el trabajo de las oficinas distribuidas por la región. Es, además, un gran centro financiero, donde se concentran filiales y casas matrices de importantes corporaciones bancarias, aseguradoras y de otros tipos; sin embargo, la ciudad como tal ha visto detenida su expansión territorial, a pesar de la continuidad de su núcleo urbano en zonas administrativamente separadas, por la negativa de las instancias gubernamentales del estado a permitir la incorporación de esas áreas, como, por ejemplo, la ciudad de Decatur, en la práctica un distrito del casco urbano de Atlanta. Las razones para esa posición se hallan en los factores técnicos y legales de distinto tipo, pero también en la presencia de una fuerte comunidad

de color, la cual ha controlado las principales instancias de gobierno local durante los ciclos electorales más recientes, y que las autoridades estatales y las comunidades blancas circundantes no quieren que incremente su radio de acción política.

Esto nos lleva a considerar la composición de la población georgiana. Desde el punto de vista de las categorías raciales utilizadas oficialmente por la Oficina del Censo de Estados Unidos, la mayor parte de la población es blanca, pero existe una numerosa población negra. Por su número absoluto (2 950 435), en 2010 era la cuarta del país con el 7.3 por ciento del total nacional, sólo superada por las de Nueva York, Florida y Texas, en ese orden, todas muy próximas, en un rango de unas ciento veinte mil personas de diferencia. En términos porcentuales era también la cuarta (el 30.5 por ciento), superada en este aspecto por las del Distrito de Columbia, Misisipi y Luisiana, todos territorios con mucha menos población. De hecho, los afroamericanos representan una proporción muy elevada de la población en toda la geografía del estado, excepto en su extremo norte, en los condados de las zonas montañosas, donde eran menos del 5 por ciento en 2010 (U.S. Census Bureau, 2010d). Éste es un factor muy importante, pues desde los sesenta los electores afroamericanos han apoyado abrumadoramente a los candidatos presidenciales demócratas. Por ejemplo, sondeos a boca de urna de Gallup muestran que entre 2000 y 2008 los votantes afroamericanos apoyaron a los candidatos del Partido Demócrata en un rango entre el 91 y el 99 por ciento (Gallup, 2012).

Aún más importante es que esa comunidad tuvo un crecimiento del 25.6 por ciento en el decenio 2000-2010, muy por encima del ya elevado del estado, lo que la convirtió en el principal motor del crecimiento de la población, al aportar el 40 por ciento de los nuevos habitantes. Este incremento se concentró en los condados del Centro-Norte, los más populosos (U.S. Census Bureau, 2010d). Los asiáticos también tuvieron un gran incremento, aunque su número es menor (314 467); ellos aumentaron en un 81.6 por ciento en el decenio, aportando el 9.4 por ciento del aumento global. Si comparamos esta última cifra con lo que ellos representan en el total (un 3.2 por ciento), se evidencia que su impacto sobre la dinámica demográfica estatal es superior a su importancia numérica en términos absolutos. Además, su incremento más rápido se produce en los mismos condados del Centro-Norte que hemos señalada repetidamente (U.S. Census Bureau, 2010c).

La población blanca, por su parte (5 423 920), aunque aumentó, lo hizo en un 5.6 por ciento, muy por debajo de las minorías. Únicamente aportó el 19.0 por ciento del incremento total, a pesar de ser la mayoría de la población (U.S. Census Bureau, 2010f). El resto del aumento fue aportado por otros grupos, sobre todos por los mestizos (o combinados), como los llaman las instituciones oficiales de Estados Unidos.

De manera que un rápido vistazo a las estadísticas nos muestra una composición racial con dos núcleos dominantes, blancos y negros, pero en medio de un proceso de transformación que abre importantes espacios para otras comunidades, de acuerdo con el mayor o menor dinamismo que presenten. Es previsible que, en un futuro no muy lejano, los blancos dejen de ser la mayoría –posiblemente en 2020, casi seguro en 2030–, lo cual llevaría tempranamente a Georgia a la situación de una serie de minorías sin una comunidad con la mayoría absoluta. Aunque, de sostener ritmos parecidos a los actuales, la comunidad negra sería candidata a ese puesto, pues en el Peach State su tasa de crecimiento es casi dos veces y media mayor que la que tiene a nivel nacional. Ésta es una de las tendencias que han incidido más fuertemente en la evolución del sistema político estatal durante las décadas posteriores a la revolución conservadora de los ochenta.

Y el panorama se vuelve más complejo si incluimos a los hispanos. Aquí utilizamos la denominación hispanos de acuerdo con la categoría censal homónima empleada por la Oficina del Censo de Estados Unidos, la cual incluye a latinoamericanos e ibéricos. Es diferente de las categorías raciales, como negros, blancos y asiáticos, por ser esta misma multirracial. En los informes de las instituciones estadounidenses se utiliza de forma intercambiable con latinos. Georgia no figura entre los estados con mayor presencia latina, pues en 2010 ocupaba el puesto veintidós en el porcentaje de la población total (un 8.8 por ciento), aunque era el noveno por su volumen total (853 689). Claro, esto último se corresponde con la importancia numérica de la población general, también en el noveno puesto, pero con el crecimiento más rápido de todos los registrados entre los grupos étnicos, con un 96.1 por ciento en el decenio, lo cual aportó el 30.0 por ciento del aumento total, o sea, mucho más que la parte de la población que representa (U.S. Census Bureau, 2010e).

Esto significa que los latinos han adquirido un peso creciente dentro de la población total de Georgia, que ha aumentado su importancia política sin llegar a ser un factor decisivo. Esta influencia política depende de muchos factores, entre los que destaca el ritmo con el que los hispanos adquieren la ciudadanía y se registran como electores, lo cual es un proceso más lento que el simple crecimiento. Entre los inmigrantes asentados en esa entidad, en 2009 estaba naturalizado el 34.0 por ciento, equivalente al 3.2 por ciento de la población total de ese año (U.S. Census Bureau, 2009).

No contamos con datos sobre el comportamiento electoral de los hispanos en Georgia, pues no se encuentra entre los estados donde se realizó el sondeo a boca de urna del Pew Hispanic Center (2012), principal fuente de información de la que se dispuso para este escrito; no obstante, se pueden hacer algunas inferencias a partir de otros datos. En este territorio, la mayor comunidad latina la forman las personas de origen mexicano, más de un 60 por ciento. A su vez, ellos eran el 63.0 por ciento del total

nacional en 2010 (U.S. Census Bureau, 2010e); ello, recordando que los hispanos han favorecido durante décadas a los candidatos presidenciales demócratas. Entre 1980 y 2012, el porcentaje de su voto por los demócratas se movió entre el 56 y el 72 por ciento, respectivamente, mientras que los republicanos recibieron entre el 21 y el 40 por ciento. En 2012, estas cifras fueron el 71 y el 27 por ciento, respectivamente (Pew Hispanic Center, 2012).

Considerando esto, así como el tipo de escenario en el que se desenvuelven, asumimos que su comportamiento se aproxima al promedio del país. Extrapolando las tendencias, esto significa que representarían algo más del 5 por ciento del electorado, con una preferencia por los demócratas de casi el 70 por ciento en la elección presidencial de 2012. Esto daría una contribución neta al presidente demócrata de al menos dos puntos. A todas luces fue una cifra aún insuficiente para definir, en un estado como Georgia, pero su tendencia al crecimiento encierra potenciales muy importantes.

Un aspecto en el que los hispanos difieren del resto de las comunidades étnicas del estado es que la distribución territorial de su crecimiento es más homogénea. Sólo se registran bajas tasas de incremento en algunos condados del Suroeste y unos pocos del Este. En el Norte, el Oeste, el Centro, el Sur y el Noreste las tasas son, en casi todas partes, superiores al 50 por ciento (Pew Hispanic Center, 2012). Esto significa que su presencia está acrecentándose no sólo en los principales núcleos urbanos, sino también en las zonas rurales. A más largo plazo, éste será un factor que contribuya a un reacomodo en la configuración de fuerzas en espacios locales habitualmente controlados por los sectores más conservadores, pero esto sería un proceso mucho más lento, condicionado por los niveles de naturalización y registro, así como por el trazado de los distritos congresionales.

También conviene recordar que el Peach State, como parte del Sun Belt, recibe un flujo considerable de inmigrantes nacionales. Según el censo de 2010, se registraba un 33.9 por ciento de personas nacidas en otros estados residiendo en Georgia. Ésta no es una de las proporciones más altas del país, donde ocupa el vigésimo puesto, pero es una masa de población importante, una parte de ésta (sin precisar), proveniente del Norte. Este tema requiere mayor profundización, considerando las diferencias entre las distintas regiones.

CONCLUSIONES

La función de Georgia en el sistema político estadounidense, concretamente en el ámbito electoral, ha evolucionado desde ser un sólido bastión del Partido Demócrata, hasta convertirse en un punto de apoyo para el Partido Republicano. Esto se ha pro-

ducido de manera diferente en los tres principales subprocesos que conforman los procesos electorales a nivel federal. Ello ha coincidido con un lento aumento de su peso relativo dentro del sistema, por el incremento del total de votos electorales y congresistas que posee.

En los comicios presidenciales se produjo una lenta y compleja transición que abarcó dos décadas (de los sesenta a los ochenta). En las elecciones para la Cámara de Representantes hubo un brusco cambio en la composición de la bancada georgiana, con una abrupta transferencia al control republicano, pero en fecha más tardía (en los noventa). En el Senado, si bien la presencia republicana inició en los ochenta, se convirtieron en dominantes, es decir, ocuparon los dos puestos correspondientes al estado a partir de 2004.

También se aprecia que los márgenes con los cuales se imponen los ganadores en las elecciones presidenciales a nivel estatal han tendido a reducirse notablemente a partir de los noventa, generando una situación de relativo equilibrio. Esto coincide parcialmente con la relativa estabilización de la proporción de republicanos y demócratas entre los representantes del estado en el Congreso federal, en un rango de variaciones relativamente reducido en niveles favorables a los primeros.

Esto demuestra, por un lado, que el electorado estadounidense tiende a separar esos procesos, de acuerdo con sus preferencias por figuras individuales en interacción con marcos políticos, sociales y económicos más generales. Por otra parte, se demuestra que los factores que han incidido en ambos procesos son diferentes, actuando con ritmos también diferentes. Aquí entran, en primer lugar, los cambios en las proyecciones y la actuación de los partidos, y los vínculos con los intereses seccionales, particularmente a partir de 1964, y la dinámica demográfica en todas sus dimensiones, con sus efectos sobre la población electoral. La interacción entre esos factores, dentro de los marcos generales de la organización del sistema político estadounidense, alcanzó un punto crítico entre 1980 y 1992, periodo en el que se completó la transformación.

Muy importante entre las tendencias de las últimas décadas ha sido la evolución de la composición demográfica de la población de Georgia. Éste es un territorio donde la población negra siempre fue relevante; sin embargo, los ritmos acelerados de crecimiento que esa comunidad experimentó en las décadas más recientes, aunados a las bajas tasas incrementales de los blancos no hispanos (mayoría histórica), han ido variando esa correlación. Otras minorías, particularmente asiáticos e hispanos, han aumentado muy rápidamente, por lo que la composición y equilibrio de fuerzas a nivel social se ha vuelto más compleja.

Las sólidas raíces sureñas y las tendencias sociodemográficas y étnicas de la población entran en una interacción compleja sumamente interesante. Si bien hasta las elecciones generales de 2012 los efectos de ese desarrollo sobre el sistema político

–y en particular sobre los procesos electorales– eran limitados, se aprecian algunos síntomas de corrientes subyacentes que apuntan a cambios en el futuro.

Los resultados específicos del último proceso en ese escenario están, por ende, condicionados por esos factores, además de por las dinámicas de alcance nacional de distinto tipo y nivel. En este escenario, se han expresado con fuerza varias de las tendencias más importantes presentes en todo el sur de Estados Unidos, y más ampliamente a nivel nacional. Por lo tanto, es un escenario muy activo de los procesos políticos y sociales contemporáneos en desarrollo en ese país.

FUENTES

AMERICAN PRESIDENCY PROJECT, THE

2012 “The American Presidency Project”, en <www.presidency.ucsb.edu>, consultada el 28 de agosto.

BLACK, EARL y MERLE BLACK

2002 *The Rise of Southern Republicans*, Cambridge, The Belknap Press of Harvard University Press.

BURNHAM, WALTER DEAN

1970 *Critical Elections and the Mainsprings of American Politics*, Nueva York, W. W. Norton.

CHHIBBER, PRADEEP y KEN KOLLMAN

2004 *The Formation of National Party System. Federalism and Party Competition in Canada, Great Britain, India, and the United States*, Princeton, Princeton University Press.

FONER, ERIC

2011 *The Fiery Trial. Abraham Lincoln and America Slavery*, Nueva York, W. W. Norton.

FRANCO HIJUELOS, CLAUDIA, RAFAEL FERNÁNDEZ DE CASTRO

y FRANCISCO LORENZO, comps.

1996 *¿Qué son los Estados Unidos?*, México, McGraw-Hill.

GALLUP

2012 “U.S. Presidential Election Center”, en <www.gallup.com>, consultada el 3 de septiembre.

GENOVESE, EUGENE D.

1989 *The Political Economy of Slavery. Studies in the Economy and Society of Slave South*, Middletown, Wesleyan University Press.

GIDDENS, ANTHONY

2003 *La tercera vía. La renovación de la socialdemocracia*, Madrid, Taurus.

HALL, KERMIT L., ed.

1992 *Major Problems in American Constitutional History*, Lexington, Heath.

HAMILTON, ALEXANDER, JAMES MADISON y JOHN JAY

1961 *The Federalist Papers*, Nueva York, New American Library.

HASDAY, JUDY L.

2007 *The Civil Rights Act of 1964. An End to Racial Segregation*, Nueva York, Chelsea House.

HAYDEN, TOM

2009 *The Long Sixties. From 1960 to Barack Obama*, Boulder, Paradigm.

MASON, MATHEW

2006 *Slavery and Politics in Early American Republic*, Chapel Hill, The University of North Carolina Press.

MILLS, CHARLES WRIGHT

1957 *The Power Elite*, Nueva York, Oxford University Press.

MORRISON, SAMUEL ELIOT, HENRY STEELE COMMAGER y WILLIAM E. LEUCHTENBURG

1987 *Breve historia de los Estados Unidos*, México, FCE.

PEW HISPANIC CENTER

2012 "Latino Voters in the 2012 Election", en <www.pewhispanic.org>, consultada el 7 de noviembre.

SCHAFFER, BYRON E. y RICHARD JOHNSTON

2006 *The End of Southern Exceptionalism. Class, Race and Partisan Change in the Postwar Era*, Cambridge, Harvard University Press.

SCHLESINGER JR., ARTHUR

1990 *Los ciclos de la historia americana*, Buenos Aires, REI.

UNITED STATES CENSUS BUREAU

2012 "Statiscal Abstract 2012", en <www.census.gov>, consultada el 20 de junio.

2011 "US. Code", en <<http://www.gpo.gov/fdsys/browse/collectionUScode.action?collectionCode=USCODE&searchPath=Title+12&oldPath=&isCollapsed=true&selectedYearFrom=2011&ycord=570>>, consultada el 6 de mayo de 2012.

2010a "Congressional Apportionment. Census 2010", en <www.census.gov>, consultada el 14 de agosto de 2012.

2010b "Population Distribution and Change. Census 2010", en <www.census.gov>, consultada el 20 de junio de 2012.

2010c "The Asian Population: 2010", en <www.census.gov>, consultada el 20 de junio de 2012.

2010d "The Black Population: 2010", en <www.census.gov>, consultada el 20 de junio de 2012.

2010e "The Hispanic Population: 2010", en <www.census.gov>, consultada el 20 de junio de 2012.

2010f "The White Population: 2010", en <www.census.gov>, consultada el 20 de junio de 2012.

2009 "Nativity Status and Citizenship in the United States: 2009", en <www.census.gov>, consultada el 23 de mayo de 2013.

UNITED STATES HOUSE OF REPRESENTATIVES

2013 "United States House of Representatives", en <www.house.gov>, consultada el 15 de enero de 2013.

UNITED STATES SENATE

2013 "United States Senate", en <www.senate.gov>, consultada el 15 de enero de 2013.

WEBER, MAX

1971 *Economía y sociedad*, La Habana, Ciencias Sociales.

Los migrantes agrícolas “temporales” en Saint-Rémi, Quebec: representaciones sociales desde la óptica de sus habitantes

AARÓN DÍAZ MENDIBURO*

RESUMEN

A través de la teoría de las representaciones sociales propuesta por Sergei Moscovici (1979) y del empleo del trabajo etnográfico, explico en este artículo cuáles son las representaciones que tienen los inmigrantes, principalmente latinoamericanos, y aquellos nacidos en Quebec residentes en Saint-Rémi, tanto en el espacio urbano como en el rural, respecto de los trabajadores agrícolas “temporales”, y cómo dichas representaciones (en su mayoría negativas) impactan en el trato que se les da a los jornaleros mexicanos y guatemaltecos.

Palabras clave: migración “temporal”, representaciones sociales, relaciones interculturales, Quebec.

ABSTRACT

Using the theory of social representations proposed by Sergei Moscovici (1979) and ethnographic work, this article explains the representations of “temporary” agricultural workers held by immigrants –mainly Latin Americans– and Quebec-born residents in Saint-Rémi both in urban and rural areas. The author also delves into how those representations –mostly negative– impact the treatment of Mexican and Guatemalan day-workers.

Key words: “temporary” migration, social representations, inter-cultural relations, Quebec.

* Profesor en la Escuela de Trabajo Social de la Universidad Autónoma del Estado de Morelos, <faraondiaz@yahoo.com.mx>. El trabajo de campo se realizó gracias al financiamiento de Conacyt, la UNAM y el Instituto de Investigaciones Antropológicas (IIA), así como al Emerging Leaders in the Americas Program (ELAP), al apoyo de la Universidad de Montreal, a través de la Cátedra de Estudios sobre México Contemporáneo (CEMC), dirigida en su momento por Patricia Martin, bajo la supervisión y retroalimentación de Jorge Pantaleón, actual director de la CEMC. Asimismo, recibió el apoyo de la Universidad de Guelph, Universidad Wilfrid Laurier, vía el International Migration Research Centre (IMRC) y de las doctoras Cristina Oehmichen, Kerry Preibisch, Sara María Lara, Jenna Hennebry, Janet McLaughlin y los doctores Gilberto Giménez y Alfredo Guerrero.

INTRODUCCIÓN

Adiós, adiós mi amante
tengo que abandonarte
ellos no se merecen
esta acción de mi parte

Adiós, adiós mi amante
aunque he llegado a amarte
es mi deber de padre
el que me obliga a dejarte
adiós, adiós mi amante...
"Adiós a mi amante"
MONTEZ DE DURANGO

El epígrafe es un fragmento de la canción que escuché el 23 de septiembre de 2007 al llegar a "La molisana", un café-bar-disco ubicado en la calle principal de Leamington, ciudad del sur de Ontario, Canadá. Dicho lugar recibe, año tras año, a miles de hombres y cientos de mujeres caribeñas y mexicanas, de entre otras nacionalidades, para trabajar fundamentalmente en la agricultura. El número de hombres y mujeres mexicanos que acuden a Leamington y a otras comunidades canadienses se ha incrementado considerablemente en la última década. De acuerdo con la Dirección de Movilidad Laboral de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STYPS), en el año 2000 llegaron a Canadá un total de 9 175 migrantes y en 2010, 15 809 de éstos, 621 eran mujeres, las cuales son madres solteras, salvo algunas excepciones, ya que es un requisito establecido por la STYPS para ser reclutadas. Esta medida, por un lado, se interpretaría como una forma de apoyo a las madres solteras, o bien, como una manera de asegurar que el lazo afectivo que tienen con sus hijos sirva de control para evitar que deserten del programa y se queden en Canadá como indocumentadas. Mientras las mujeres permanecen fuera de México, el cuidado de sus hijos está a cargo de sus redes familiares.

Los jornaleros y jornaleras migran a Canadá a través de un acuerdo que México firmó en 1973 llamado Programa de Trabajadores Agrícolas Temporales (PTAT) o Programme des Travailleurs Agricoles Saisonniers (PTAS), como se denomina en francés, o Seasonal Agricultural Worker Program (SAWP),¹ como se lo conoce en inglés.

¹ Administrativamente hablando, el PTAT es un acuerdo entre Canadá y varios países que se caracteriza por enviar hombres y mujeres a laborar en los campos de cultivo y empacadoras canadienses de dos a ocho meses por año. Actualmente el programa funciona en nueve de las diez provincias, con excepción de Terranova y Labrador y, en 2013, se incorporó uno de los tres territorios, el de Yukón. Ontario es la provincia con mayor cantidad de campos de cultivo y más necesidad de mano de obra extranjera, anualmente capta un 70 por ciento de los migrantes jornaleros, seguida por Columbia Británica y Quebec. Desde 2005, todos los estados de la república mexicana han enviado personal para trabajar en Canadá, aunque la mayor concentración proviene del Estado de México, Tlaxcala, Puebla, Guanajuato, Morelos e Hidalgo. A partir de 2002,

A “La molisana” van los canadienses todos los días, pero sólo unos cuantos asisten los sábados. Uno de ellos es un granjero asiduo al lugar, que siempre llega acompañado de un familiar o amigo, el resto son mujeres que acuden para bailar o entablar algún vínculo más íntimo con los hombres mexicanos. Los sábados son los días de “los mexicanos” y el lugar se convierte en uno de los pocos espacios en que los trabajadores agrícolas pueden relajarse momentáneamente de lo que significa ser un trabajador “temporal”² cautivo³ en un país completamente ajeno al suyo. Asisten centenares de hombres y unas cuantas mujeres –reflejo de su bajo porcentaje dentro del PTAT, sólo el 3 por ciento– a beber, comer, bailar, platicar, seducir, es decir, a tener vida social. En “La molisana”, ellas se concentran alrededor de la pista de baile en donde tienen una amplia posibilidad de decidir con quién bailar, debido a que la mayoría de los concurrentes son hombres. Mientras observaba esa situación y también las pequeñas banderas mexicanas que decoraban el lugar, otra escena llamó mi atención: dos hombres bailaban juntos al ritmo de los acordes emitidos por el grupo de música que estaba integrado por migrantes agrícolas; ellos expresaban, sin inhibiciones, su camaradería, se abrazaban, se tocaban, bebían y demostraban sus afectos como suelen hacerlo otros hombres en cualquier celebración pública o privada que se lleve a cabo en México. Un tercero llegó para unirse y continuar con el ritual, se empujaban, cantaban, sonreían y se decían cosas en voz alta: –Amigo, salucita, vengase pa’ca, éste es mi cuate. Repen-

llegan a Canadá hombres y mujeres bajo otro modo de contratación conocido en español como Proyecto piloto (nombre que utilizaré a lo largo de este trabajo); en francés y en inglés se renombraron en 2007 como “Project pilote à l’intention de travailleurs possédant un niveau réduit de formation officielle” y “Pilot project for workers with lower levels of formal training”, respectivamente. El proyecto piloto se creó como una respuesta del gobierno canadiense a la falta de mano de obra que impulsara el crecimiento de su economía. El objetivo principal es permitir la importación de trabajadores de cualquier parte del mundo para desempeñar labores que comprendan los niveles de habilidades *C* y *D* establecidas en la Clasificación Nacional de Ocupaciones (National Occupational Classification, *NOC*). La habilidad *C* comprende las actividades que requieren de uno a cuatro años de educación secundaria o hasta dos años de capacitación para el trabajo o experiencia laboral específica, mientras que la *D* requiere poca experiencia laboral y no es necesario ningún requisito de educación formal.

² Entrecomillo la palabra “temporal” debido a que esta supuesta temporalidad a la que se refiere el Ministerio de Empleo y Desarrollo Social de Canadá (Employment and Social Development Canada) es arbitraria. En la descripción que hace en su página web respecto del Seasonal Agricultural Worker Program (*SAWP*), menciona que este programa permite a los empleadores contratar a los trabajadores temporalmente en un periodo no mayor a ocho meses (del 1° de enero al 15 de diciembre, y no menor a 240 horas en un periodo de seis semanas o menos), es decir, que según los parámetros anteriores, incluso aquellos trabajadores que viven el mayor tiempo del año en Canadá siguen siendo temporales. De acuerdo con estadísticas de 2012 de la Dirección de Movilidad Laboral de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (*STYPS*), el 64.98 por ciento de los trabajadores agrícolas permanecen de seis a ocho meses en Canadá, es decir, más tiempo que en su país. Si a esto agregamos que el 75 por ciento de los jornaleros en 2010 tenían por lo menos cuatro años de participar en el programa, el 57 por ciento seis o más y el 22 por ciento más de diez años (Hennebry, 2012: 13), entonces el adjetivo “temporal” no sería el correcto para aplicarlo a la mayoría de los jornaleros, pues sólo el 35.02 por ciento pasa más tiempo en México que en Canadá.

³ Utilizo el término como la imposibilidad de los trabajadores para cambiar de trabajo y debido a la plena disposición para brindar su mano de obra cuando se les requiera (Basok, 2002: 14).

tinamente, uno de los empleados los tomó de los brazos a la fuerza y los amenazó, hablándoles en inglés y algunas palabras en español, con traer a la policía si seguían “causando disturbios”. Quizá para él dicha situación representaba el inicio de una pelea o simplemente fue el pretexto para ejercer su poder o controlar la situación y así evitar conflictos; sin embargo, desde mi observación, el empleado no entendió que ésa es la manera en que muchos mexicanos, en situaciones similares, se relacionan y expresan una serie de sentimientos que en otros momentos no suelen hacer, por lo que tal comportamiento distaba mucho de ser un hecho violento.

A esas imágenes se le sumaron otras más que ya había presenciado desde mis primeros acercamientos al tema de la migración agrícola en Canadá, lo que me llevó a orientar mi mirada hacia las relaciones interculturales y las representaciones sociales que traen a cuestras los migrantes. Me percaté de que ni en esos espacios de “diversión” los jornaleros y jornaleras pueden relacionarse libremente sin ningún temor a ser estigmatizados y, en el peor de los casos, deportados.

Como resultado de esta reflexión, decidí adentrarme en la bibliografía que había abordado el tema de los trabajadores agrícolas en Canadá, con la finalidad de identificar los trabajos que se habían enfocado en las relaciones entre migrantes y sociedad receptora. Los hallazgos de los investigadores coincidieron en su mayoría con lo que observé posteriormente. A lo largo de este artículo presento los más significativos.

La revisión de este material me dio las bases para profundizar con mayor detalle, por lo que me enfoqué en analizar de acuerdo con qué esquemas de percepción, pensamiento y acción se construyen las relaciones entre los canadienses y los migrantes “temporales”, planteándome los siguientes objetivos: conocer las representaciones sociales que construyen los quebequenses respecto de los migrantes y observar cómo se traducen los contenidos, la organización y la estructura de las representaciones en las prácticas culturales de los canadienses hacia los jornaleros. Cabe mencionar que en esta investigación no consideré como sujetos de estudio a las mujeres debido a que en Saint-Rémi, hasta el 2011, año en que terminé mi trabajo de campo, no se contaba con su participación en el marco del PTAT.

Para dar respuesta a los planteamientos, mi investigación tendría que fundamentarse en el estudio de la cultura, particularmente de las representaciones sociales que se erigen en la intersubjetividad. La teoría de las representaciones sociales propuesta por Moscovici (1979) ha sido empleada para explicar qué es lo que une a la gente en un grupo o en una sociedad y la hace actuar, de manera individual o conjunta, de una u otra manera. Es una teoría que nos permite explicar, desde la antropología, cómo se construyen y actualizan las identidades colectivas, pero también los estereotipos y prejuicios que guían y son soporte de la acción.

La metodología que utilicé en esta investigación tiene sus vías principales en la observación directa y participante. La finalidad es elaborar una etnografía que capte el discurso social, más allá de los aspectos meramente formales y declarativos; una estrategia para conseguirlo fue incursionar en los campos agrícolas, espacios habitacionales, centros comerciales y recreativos, iglesias y en los sitios donde la comunidad latinoamericana, ya residente, tiene presencia, y en donde sólo conviven los quebequenses. La otra vía se deriva de la aplicación de instrumentos, como la entrevista semiestructurada dirigida, la escala de valores y la captura de palabras a través de la asociación libre, que nos permiten captar el dominio de lo preinterpretado, la “doxa”, y cuyas respuestas nos dan la posibilidad de acceder a las subjetividades. Asimismo, recopilé información relacionada con los jornaleros publicada en los diarios de circulación local. Lo anterior me dio la oportunidad de tener una visión holística sobre su presencia en la localidad.

Para llevar a cabo esta investigación acudí a Saint-Rémi, Quebec, sitio que consideré ideal debido a varias razones que cito enseguida. Quebec es la tercera provincia con mayor demanda de mano de obra extranjera (con un 18 por ciento), precedida por la Columbia Británica (el 24.3 por ciento) y Ontario (el 35.3 por ciento) (CIC, 2011: 75) y concentra el mayor número de trabajadores “temporales” guatemaltecos que laboran bajo el Proyecto piloto, lo que a partir de 2003, de acuerdo con datos de la Dirección de Movilidad Laboral y la Fundación de Empresas de Reclutamiento de Mano de obra agrícola Extranjera (Ferme), produjo menor crecimiento en la demanda de mexicanos (Díaz, 2013: 97). Saint-Rémi, siendo la expresión más representativa de la agricultura quebequense, tiene una alta demanda de trabajadores y un gran desarrollo en su industria agrícola, lo que ha impactado en su estructura sociocultural y económica.

Aunado a lo anterior, a pesar de que Quebec ha sido receptor durante más de veinte años de jornaleros bajo el PTAT y, desde hace ya una década, del Proyecto piloto, hasta hoy no existe ningún estudio que haya examinado a profundidad los vínculos entre los trabajadores agrícolas y la comunidad receptora; sin embargo, cabe mencionar los trabajos de Karen Bronsard (2007), quien centró su estudio en tres regiones: La Montérégie, Lanaudière y la Capitale-Nationale y nos presenta, muy vagamente, que la percepción de los empleadores sobre los trabajadores mexicanos es positiva y buena, mientras que la de los empleados respecto de los patrones es de confianza, respeto y amistad.

Por su parte, el trabajo de Valarezo (2007), quien se limitó a Saint-Rémi, destaca el aislamiento social, geográfico y la falta de apoyo en el espacio en el que los trabajadores agrícolas se desenvuelven, así como la vulnerabilidad que enfrentan y la modificación de las dinámicas económicas, sociales y culturales durante el otoño e invierno en la comunidad.

En términos generales, la investigación realizada por instancias quebequenses, como la Universidad de Montreal, el Centro Metrópolis de Quebec, la Universidad de Quebec, el Instituto Nacional de la Investigación Científica (INRS, por sus siglas en francés), respecto de la migración agrícola “temporal”, es incipiente.

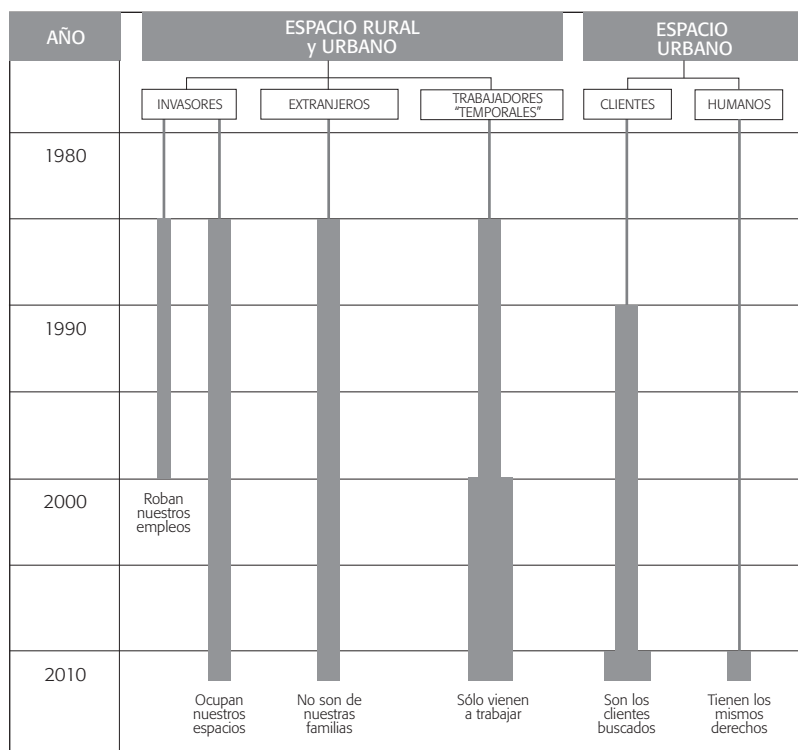
El trabajo de campo lo llevé a cabo en tres etapas definidas básicamente por dos variables relacionadas: el clima frío quebequense y el desplazamiento de los jornaleros entre sus comunidades de origen y Canadá. La primera se hizo de octubre de 2010 a enero de 2011 en Saint-Rémi, la segunda comprendió enero y febrero de 2011 en México (Puebla, Tlaxcala, Morelos y el Estado de México), en tanto que la tercera fue de marzo a noviembre de 2011 en Saint-Rémi. Me entrevisté con cincuenta y un personas, treinta y tres de las cuales nacieron en Quebec y el resto en diferentes países: Francia, Costa de Marfil, México, Guatemala, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica, Panamá y Colombia. Las entrevistas tuvieron lugar en casas, sitios de empleo o en algún restaurante. Cabe aclarar que los instrumentos que se aplicaron a los francófonos fueron elaborados en su lengua materna, posteriormente escuché todo el material grabado varias veces y traduje al español únicamente los extractos que consideré relevantes para mi investigación.

Entre los temas que consideré más importantes del material analizado destacan los siguientes: cambios en la comunidad, fiesta de culturas, descripción de Quebec a partir de Ontario, comparación entre México y Quebec (dinero, cultura, trabajo, familia, pobreza frente a riqueza, estrés frente a tranquilidad), descripción de los mexicanos, guatemaltecos y quebequenses, jornaleros vistos como objetos, cambios en la producción agrícola (clima, tecnología, temporalidad), relación de los jornaleros con los patrones, discurso de bienvenida para los migrantes agrícolas, proteccionismo de los empleadores, prejuicios, racismo, exclusión y discriminación de los migrantes, falta de integración entre las nuevas familias de la comunidad y las fundadoras y la humanización de los trabajadores.

Con toda la información recabada y a manera de síntesis, decidí crear el siguiente esquema que sirve para iniciar la explicación de las representaciones sociales que tienen los quebequenses que habitan en Saint-Rémi. Cabe mencionar que durante la observación participante me percaté de que las representaciones se vinculaban con los grupos de pertenencia, por lo que decidí incluir en este artículo a dos grupos: quebequenses de nacimiento y quebequenses originarios de Latinoamérica, ya que “para entender y extender el alcance de cualquier estructura representacional, es necesario tener en cuenta todo el sistema de relaciones sociales en el cual se construye, es decir, en el escenario natural de la vida misma, que es la vida cotidiana como sistema” (Martín, 2003: 178-179).

Esquema 1

LAS REPRESENTACIONES SOCIALES QUE TIENEN LOS QUEBEQUEENSES EN EL ESPACIO RURAL Y URBANO DE SAINT-RÉMI



Fuente: Elaboración propia.

LAS REPRESENTACIONES EN EL ESPACIO RURAL Y URBANO DE SAINT-RÉMI

Poco después de haberme instalado en Saint-Rémi, observé que el uso del espacio y el “manejo” del tiempo eran elementos que tendría que observar constantemente, ya que el sentido común me sugería que iban a ser importantes en el proceso de construcción de la representación social. El espacio lo entiendo como

un testimonio: atestigua sobre un momento de un modo de producción por la memoria del espacio construido de las cosas fijadas en el paisaje creado... es una forma durable que no se deshace paralelamente al cambio de los procesos: al contrario, algunos procesos se adaptan a las formas preexistentes mientras que otros crean nuevas formas para insertarse en ellas (Santos, 1990: 154).

En este sentido, el que los jornaleros estén presentes en los mismos espacios y momentos en que los quebequenses quieren hacer uso de éstos crea un conflicto debido a que son violentadas las estructuras mentales, al evidenciarse las diferencias culturales, las jerarquías sociales y las cuestiones raciales. Esto se manifiesta en la vida cotidiana de diferentes maneras. Cecil y Ebanks (1991) encontraron hostilidad e indiferencia hacia los trabajadores, mientras que Colby (1997), Basok (2002; 2004) y Smart (1997) identificaron racismo y discriminación (Preibisch 2007:104).

A través del trabajo de campo descubrí que en Saint-Rémi existe una división física e imaginaria entre el espacio rural y el urbano, la cual influye en la manera en que se establecen las relaciones sociales y se construyen las representaciones de la otredad. Por ejemplo, en la parte urbana, la edificación entre una casa y otra es más próxima. En los últimos años se han construido casas dúplex y pequeños edificios de departamentos que habitan parejas jóvenes originarias de dicho lugar o personas provenientes de otras latitudes de Quebec; de hecho, el incremento demográfico en Saint-Rémi se concentra en el área urbana. Esta reciente reurbanización aumenta las posibilidades de que los vecinos establezcan algún tipo de contacto, mientras que en la zona rural las casas están mucho más separadas y las probabilidades de compartir los espacios públicos son mucho menores.

LOS QUEBEQUENSES Y SUS REPRESENTACIONES EN EL ÁREA RURAL DE SAINT-RÉMI

De acuerdo con el Censo de Agricultura (Government of Canada, Statistics Canada, 2011), Saint-Rémi posee una superficie inminentemente ocupada por actividades relacionadas con la agricultura y, por ende, habitada por personas que, desde sus antepasados, se dedican al cultivo de la tierra. Este hecho influirá en la representación, ya que fueron sólo algunas de estas familias las que solicitaron la presencia de hombres de otras nacionalidades para laborar en sus tierras; sin embargo, en los años ochenta, con la llegada de los mexicanos a las granjas, también hubo descontento entre otros habitantes que vivían en la zona rural, sobre todo entre los agricultores que no eran propietarios de grandes extensiones de tierra o las familias que se dedicaban a la agricultura, pero no contrataban gente del PTAT. Para estos últimos, la representación estaba estrechamente asociada con la de invasores-ladrones de empleos, ya que no todos querían tener gente que no fuera quebequense en su tierra. Si bien en los campos ya habían trabajado personas de diferentes culturas, sobre todo de origen asiático y caribeño que viajaban desde Montreal durante el verano y que en su mayoría gozaban de los derechos que les otorgaba el ser ciudadanos canadienses, hasta

esos momentos, nunca antes había habido trabajadores “temporales” no ciudadanos canadienses, lo que le daba una dimensión diferente de la representación.

DE INVASORES-LADRONES DE EMPLEO A TRABAJADORES “TEMPORALES”

Los primeros en contratar gente con permisos de trabajo “temporales” fueron los grandes empresarios de la zona. Estas familias fueron punta de lanza en el surgimiento de la agroindustria entre las más importantes destacan Riendeau, Guinois, Cousineau, Barbeause y Willson. Por su parte, los medianos y pequeños agricultores se unieron a este proyecto debido fundamentalmente a tres factores: incremento en la productividad de las granjas donde ya habían sido empleados hombres mexicanos, aumento en la dificultad para encontrar personal quebequense dispuesto a trabajar en la agricultura y para mantenerlo disponible cuando la producción lo demandara, y sugerencia por parte de la Unión de Productores Agrícolas (UPA) y de la Fundación de Empresas de Reclutamiento de Mano de obra agrícola Extranjera (Ferme, ambas por sus siglas en francés), de contratar personal mexicano y, años más tarde, guatemalteco.

Para los agricultores, dentro de este esquema de contratación, la problemática de la escasez de mano de obra estaba solucionada; sin embargo, inmediatamente se evidenciaron diferencias culturales entre los grupos que ahí convergían, algunas de ellas provocaron malestares y otras fueron capitalizadas por los mismos empresarios. Por ejemplo, en la comunidad se tiene la creencia de que los mexicanos se adaptan fácilmente al clima cálido, por ser originarios del trópico, lo que los hace muy resistentes al trabajo.

Otra de sus cualidades es su entrega y capacidad de sacrificio por la familia, lo que se transforma en una dedicación ferviente al trabajo para poder enviar más dinero a sus lugares de origen. De igual manera, los empresarios aprecian que sean obedientes y no problemáticos, pues esto beneficia la productividad. Sobre este discurso de la mexicanidad y el reforzamiento de ciertos estereotipos, Binford (2009) argumenta que éstos benefician a los productores.

Por otro lado, los malestares para los oriundos de Saint-Rémi estaban vinculados con las actitudes, creencias y hábitos de los mexicanos. Estas incomodidades iban desde los olores de lo que cocinaban, la forma en que se conglomeraban en la calle, la manera en que reían, lo “ruidosos” que podían llegar a ser, el desorden que generaban en los supermercados, en fin, toda una serie de prácticas culturales vinculadas con la identidad de los jornaleros. En este sentido, podemos hablar de una lucha simbólica en la que se estigmatiza la identidad dominada por “ideologías discriminatorias

como el racismo, el aristocratismo, el elitismo clasista o la conciencia de la superioridad imperial” (Giménez, 2009: 58). Ejemplos de estas situaciones las encontramos muy bien documentadas en *La miseria del mundo* (Bourdieu, 2010).

Las molestias han impactado en la población local desde que comenzaron a llegar los mexicanos. En un inicio, éstas eran muy esporádicas, pero con la contratación masiva de jornaleros se ha vuelto más frecuentes. Para contrarrestar los problemas, los empleadores crearon mecanismos que controlaran lo más posible la vida de los migrantes, tanto dentro como fuera del tiempo y área de trabajo. Siguiendo a Foucault, observamos que

a medida que el aparato de producción se va haciendo más importante y más complejo, a medida que aumentan el número de los obreros y la división del trabajo, las tareas de control se hacen más necesarias y más difíciles. Vigilar pasa a ser entonces una función definida, pero que debe formar parte integrante del proceso de producción; debe acompañarlo en toda su duración (Foucault, 2002: 179).

La disposición más efectiva de control consiste en que los jornaleros habiten en el mismo lugar de trabajo, es decir, en la granja del empleador. Primeramente, que los migrantes vivan en el mismo espacio donde se emplean hace que su mano de obra esté disponible las 24 horas del día, lo que garantiza su participación a tiempo en el proceso productivo (regulado por un mercado global), recordemos que estamos hablando no de la agricultura tradicional, sino de procesos agroindustriales. En segundo término, que los jornaleros estén cautivos en el espacio laboral-habitacional dificulta que se involucren con otras personas, lo que, desde el punto de vista de los empresarios, es positivo, ya que no tienen distracciones ni generan problemas en la comunidad.

Finalmente, que las granjas se encuentren alejadas de los centros urbanos, a una distancia que varía entre tres y diez kilómetros, dificulta el acceso de los trabajadores agrícolas a la zona urbana, debido a que regularmente sólo cuentan con bicicleta y en ocasiones ni siquiera con ésta, lo que los circunscribe a permanecer en la granja bajo la mirada del empleador, su familia y los capataces. Cabe resaltar que para el papel de capataz suele ser designado un hombre de origen mexicano, con un estatus de residente o bien de “trabajador temporal”; en este último caso, la jerarquía no suele tener una remuneración económica extra, sino más bien de tipo simbólica, traducible en favores para el capataz, siendo la seguridad de trabajo para el año venidero la más importante para ambos actores.

En este ejercicio del poder, algunos empleadores prohíben las visitas de amigos, estudiantes, vendedores, personas de organizaciones civiles y gente del sindicato, para ello han instalado circuitos de cámaras que cubren la entrada de las casas don-

de viven los migrantes o ciertos espacios laborales para vigilar quiénes llegan, quiénes salen y qué hacen. Aunado a lo anterior, hay reglamentos que suelen estar pegados en el interior de las viviendas, que prohíben la entrada de visitas, asimismo, algunos patrones tienen la costumbre de entrar de improviso para supervisarlos, de acuerdo con la premisa de que tienen todo el derecho de hacerlo porque las casas son de su propiedad. Estrategias más drásticas llegan al grado de atentar contra la libertad de los migrantes al privarlos del transporte y medios de comunicación. Ésta es una conducta evidentemente violenta. Es el ejercicio del poder y la violencia emocional hacia la víctima cautiva. Es interesante observar cómo estas estrategias que utilizan algunos granjeros coinciden con las dinámicas de los hombres que abusan de las mujeres o que están involucrados en la trata de personas: primeramente limitan los contactos de la víctima con el exterior, es decir, "la dislocan", posteriormente la víctima pierde todo contacto con sus redes y queda a expensas de su victimario.

Lo anterior es una manera de ilustrar cómo los jornaleros se encuentran en un riguroso contexto disciplinar, cuyo objetivo fundamental es generar una relación de "docilidad-utilidad", "la cual incrementa las fuerzas del cuerpo (en términos económicos de utilidad) y disminuye esas mismas fuerzas (en términos políticos de obediencia)" (Foucault, 2002: 141-142).

Estas situaciones crean una atmósfera de aislamiento y la vigilancia se transforma en un operador económico decisivo, ya que representa una parte del aparato de producción, y a su vez un engranaje del poder disciplinario (Foucault, 2002: 180).

A su vez, algunas de las estrategias de control empleadas sobre los jornaleros pueden influir en la construcción del género. El siguiente testimonio de una empresaria quebequense evidencia cómo surgen reajustes en las relaciones de género durante el proceso migratorio: "Los patrones han advertido a los trabajadores, aquí no es México, nosotros no hacemos eso con las mujeres (se refiere a mirarlas de 'manera libidinoso'), no las vemos como si fueran un pedazo de carne". "Yo hago eso con mis trabajadores cuando llegan aquí, les digo aquí no se hace eso, puede ser allá, pero aquí es otra cosa. Ustedes deben adaptarse a como es Quebec. Ahora los mexicanos son muy respetuosos, no como antes". Así, "la migración pone en tensión las normas, creencias y representaciones colectivas de lo que socialmente se considera como el comportamiento y los atributos "legítimos" de lo masculino y femenino" (Barrera y Oehmichen, 2000).

Los empleadores no sólo controlan el tiempo de trabajo de los migrantes, sino también el de descanso, basándose en una moral puritana, pero también en la disciplina del panóptico al que se refiere Foucault, entendida ésta como "un modelo generalizable de funcionamiento; una manera de definir las relaciones del poder con la vida cotidiana de los hombres" (Foucault, 2002: 208).

Cabe mencionar que existen empleadores que son más flexibles en las medidas de control, algunos de ellos les proporcionan transporte para que salgan por lo menos algunas horas a hacer sus compras y enviar sus remesas, esto regularmente es el jueves o el viernes. Pero hay jornaleros que no se conforman con ese tiempo fuera de la granja, ya que no soportan estar encerrados, así que, al finalizar su jornada laboral del sábado o del domingo, toman su bicicleta o llaman un taxi y se van al centro para distraerse. Es importante aclarar que no todas las medidas de control utilizadas por los empleadores son tan violentas o evidentes, existen otras más sutiles, como son los consejos y llamadas de atención en una tesitura más paternalista que generan lealtad de los trabajadores hacia sus patrones, lo que, entre otras cosas, los hace no abandonar las granjas y asumir un papel de subordinación. Esta situación ya había sido identificado por Basok (2000).

Por otro lado, algunos empleadores, durante el invierno, deciden viajar a algún sitio de playa en México y visitar a los jornaleros en sus comunidades de origen, lo que puede llegar a significar un ejercicio de control al conocer a la familia y a las comunidades de los migrantes.

En este contexto de paternalismo, algunos patrones han sido elegidos como padrinos de los hijos de los migrantes. Regularmente este padrinzago no está vinculado con las celebraciones que impliquen los principales sacramentos católicos, sino más bien con eventos como el término del ciclo escolar. De acuerdo con Agnès Fine (1998), podríamos decir que se trata de una especie de “parentesco elegido” que también puede ser “temporal”.

Elementos como el control, el poder y la vigilancia forman parte de la estructura de la representación que paulatinamente los transformó de invasores-ladrones de empleo, a “trabajadores temporales”. De acuerdo con Himmelweit y Gaskell (1990), podemos hablar de que se trata de una nueva representación, ya que el comportamiento y pensamiento colectivo de la mayoría de los agricultores se tornó diferente de sus sistemas representacionales anteriores. En este sentido, las familias empresarias con mayor poder en la región tuvieron un papel fundamental en la transformación de la representación debido, entre otras cosas, a su influencia en los pequeños productores y en la población en general para que aceptaran la llegada de trabajadores “temporales”. En el caso de la provincia de Quebec, en el año 2000, 130 granjas empleaban trabajadores agrícolas extranjeros y diez años después el número se incrementó a 591 (Ferme, 2010), los trabajadores agrícolas ya no iban a robar empleos, sino más bien a ocupar plazas que estaban vacantes y que era urgente cubrir para la supervivencia de la actividad agrícola.

En esta nueva representación, lo que predomina es el orden económico, de esta manera, los jornaleros se convirtieron en una importante pieza del mecanismo pro-

ductivo. Así, los patrones consideran que los migrantes son parte de los medios de producción y que ellos son sus propietarios. Al entrevistar a los empresarios, es muy frecuente encontrar en su discurso el uso de pronombres posesivos al momento de referirse a los hombres que laboran en sus granjas.

La representación como trabajadores temporales perdura hasta el momento y lejos de desvanecerse se consolida aún más; esto se debe, entre otras cosas, a la manera como son diseñados y aplicados los programas temporales. Desde el mecanismo de reclutamiento de los migrantes se delinea cuál será el rumbo de la representación social y las relaciones que de éste se deriven. Siguiendo a Binford (2006), ubicamos estas relaciones en campos de poder dirigidos por las demandas laborales de los empresarios canadienses.

La mercantilización de la fuerza de trabajo es la columna vertebral de la estructura de esta representación. Bajo esta mirada se percibe a los migrantes como mercancías. Es común escuchar entre los habitantes de Saint-Rémi que es un gusto de los migrantes tener jornadas laborales largas y extenuantes, ya que los mexicanos y guatemaltecos quieren mandar mucho dinero a sus familias, asimismo, evidencian que los jornaleros están acostumbrados a realizar trabajos en temperaturas más elevadas, ya que provienen de sitios bastante calurosos, por lo que en ocasiones cuando durante el verano las temperaturas rebasan los 30° C no es menester hacer pausas en la jornada laboral o proporcionarles bebidas refrescantes para evitar golpes de calor, debido a la buena resistencia que tienen los mexicanos y guatemaltecos. En este sentido, no tenemos que olvidar que una de las funciones de la representación es la orientación de las conductas y las relaciones sociales (Jodelet, 1986: 486).

Los argumentos de los quebequenses y, en general de los canadienses, concluyen que la situación de los jornaleros en Canadá es muy buena consecuencia y como sus percepciones económicas son más altas que en sus países de origen y las condiciones de las viviendas, mucho mejores. El análisis que las comunidades de acogida hacen siempre comprende sólo el nivel económico. Empero, nunca argumentan que se paga un buen salario o que el trabajo agrícola ofrezca buenas condiciones laborales para ellos mismos. Es claro que este discurso se construye desde una postura colonialista, en el que las condiciones más difíciles, según ellos, de un país desarrollado como Canadá, no son en lo absoluto comparables con las que pudieran tener los jornaleros en sus países de origen.

Por supuesto que las situaciones socioculturales y políticas que los migrantes tienen que enfrentar en Canadá no son consideradas por los quebequenses como algo sustancial en la vida de los mexicanos y guatemaltecos, pues, según su propio esquema, los jornaleros sólo están interesados en ganar dólares. Aunado a esto, está la representación de que los trabajadores “temporales” no tienen por qué tener los

mismos derechos que los ciudadanos canadienses, pues ellos sólo están de paso. Esta representación pone en vulnerabilidad a los trabajadores agrícolas, tanto en los espacios de trabajo, como en los que no lo son y, con base en el discurso de que no son oriundos de ese lugar, las acciones se justifican.

Estos procesos de exclusión no sólo se dan a nivel de la comunidad, sino que el mismo Estado canadiense los ejerce, y qué mayor prueba que las restricciones a los trabajadores agrícolas para poder inmigrar a Canadá, junto con otra serie de políticas restrictivas interesantes de analizar (Satzewich, 1991; Sharma, 2006). En su momento, Preibisch (2003) señaló que la *Provincial Occupational Health and Safety Act* y la restricción de formar sindicatos eran mecanismos de exclusión; sin embargo, gracias a la suma de fuerzas por parte de académicos, organizaciones no gubernamentales, y el propio sindicato, los trabajadores en Ontario, a partir del 2006, fueron incorporados al *Acta de seguridad y salud ocupacional* en Ontario y algunos trabajadores en ciertas granjas en Columbia Británica, Quebec y Manitoba ya tienen la libertad de sindicalizarse. Desde la postura de Preibisch, esto es sin duda un elemento que influirá en las relaciones sociales entre trabajadores migrantes y canadienses.

Queda claro que la representación se relaciona únicamente con la cuestión laboral, así que cuando los jornaleros buscan desarrollarse en otras actividades fuera de este ámbito es motivo de sorpresa entre un sector de la población, debido a que para ellos el único objetivo que deben cumplir los migrantes durante su estancia en Canadá es trabajar.

LAS REPRESENTACIONES QUE TIENEN LOS QUEBEQUENSES EN EL CONTEXTO URBANO

Me percaté también de que en el área urbana de Saint-Rémi existen sitios donde los jornaleros acuden sistemáticamente y otros en los que nunca se aparecen. Los trabajadores agrícolas frecuentan los siguientes lugares: campos deportivos, específicamente las canchas de fútbol, principales calles de la ciudad, pequeños comercios y supermercados, restaurantes, bancos, bares, la iglesia, la clínica y el centro de apoyo. Mientras que la biblioteca, el escenario, el centro comunitario, las organizaciones civiles, la radio comunitaria, el gimnasio, ciertos comercios y otras calles residenciales son áreas donde prácticamente nunca se ve a los jornaleros, tampoco a los inmigrantes latinoamericanos, ya que sólo se ve “personas blancas”. Estamos hablando de que en ciertos espacios se crean procesos de exclusión, los cuales Preibisch (2004) ya había identificado en Ontario, atribuyéndolo a la ciudadanía, la diferencia social y el control que se ejerce en el PTAT a través de las políticas de reclutamiento, retención y repatriación, como elementos fundamentales en su formación.

En Saint-Rémi, la ruta que siguen los migrantes en la zona urbana está condicionada por la ubicación de los sitios comerciales que ellos frecuentan, sólo durante el verano se amplía al incorporar el área donde se encuentran las canchas de fútbol y, cuando hay ventas de garaje, los migrantes circulan en bicicleta en las zonas residenciales a las que en otros momentos no tendrían acceso. La apertura de los límites territoriales está establecida por los quebequenses que desean vender sus cosas usadas. Cabe aclarar que no se trata de una barrera materializada con ninguna cerca o señal de no pasar, sino de una psicológica que distingue perfectamente que la zona residencial no es de trabajo ni de consumo para los jornaleros, por lo que no tienen por qué estar ahí.

Se debe resaltar que la presencia de los jornaleros en los lugares mencionados depende de la temporada del año, si bien su estancia en Saint-Rémi ya abarca todo el año, debido a que algunos de los guatemaltecos laboran en el invierno, también es un hecho que de junio a septiembre la concentración es mucho mayor. En octubre, la cosecha de la mayoría de frutas y vegetales ha terminado, las temperaturas empiezan a descender y los jornaleros se preparan para partir a sus hogares.

La presencia de los jornaleros en los espacios señalados es el elemento primario que los quebequenses utilizan al momento de construir la representación. "Invasión" es el concepto central y está relacionado con los espacios, los empleos y con lo extranjero.

La cantidad de migrantes en los campos de cultivo ha dejado de ser una cifra expresada en cientos para convertirse en miles, lo que desde el punto de vista de los quebequenses que habitan en las áreas urbanas representa una invasión. Actualmente, los jornaleros ya no pasan inadvertidos, su numerosidad los vuelve visibles, sobre todo en las tiendas donde compran sus despensas, en los bancos donde cobran sus salarios y, finalmente, en las mismas calles donde transitan.

LA REPRESENTACIÓN COMO "INVASORES DEL ESPACIO URBANO"

La representación que los quebequenses se hacen de los jornaleros como "invasores del espacio" se ejemplifica de distintas maneras. La más evidente es la del supermercado IGA y los bancos. Todos saben que los jueves es el día en que los migrantes hacen sus compras, ya que los granjeros les autorizan que vayan a surtir de víveres, por lo que, a partir de las cinco de la tarde, tiendas, bancos, restaurantes y algunas calles se ven concurridas por migrantes, lo que para los quebequenses ha representado una reorganización de sus actividades para no asistir a estos sitios y evitar, en la medida de lo posible, cruzarse con ellos.

Si bien, la presencia de los jornaleros ha incrementado las ganancias de los dueños de los negocios, algunos comerciantes, sobre todo quebequenses, no están dispuestos a perder a sus clientes canadienses ni a tener problemas por “gente que sólo viene temporalmente”. Justamente durante mi estancia en Saint-Rémi, los problemas vinculados con “el exceso” de mexicanos y guatemaltecos en la tienda y la “falta de alimentos, porque ellos se llevan todo” (citas de mi diario de campo) habían propiciado que se creara un supermercado más grande.

En cuanto a los bancos, éstos han asignado una sola caja para los mexicanos y el resto para los canadienses para que no hagan fila. Esta última acción es un acto evidente de discriminación, pero para los empleados del banco sólo representa una medida práctica. Su argumento es que sólo una cajera sabe hablar español. Cabe aclarar que los migrantes que asisten a los bancos siempre realizan el mismo tipo de movimiento, cobrar el cheque que se les paga para lo cual no es necesario ser hispanohablante.

Por medio de las actitudes, del lenguaje no verbal y de las entrevistas se evidencia que la figura de los migrantes choca con el tradicional uso de servicios y espacios al que los quebequenses estaban acostumbrados. Si bien los trabajadores agrícolas tienen más de dos décadas en Quebec, aún hay gente que no termina de acostumbrarse, y no me refiero a las largas filas en los establecimientos, sino a su presencia en la comunidad.

INVASORES-LADRONES DE EMPLEO

Otro de los campos con el cual la representación social está estrechamente vinculada es la actividad laboral. Pese a que todos los jornaleros que llegaron a la región a través del PTAT trabajaban solamente en la agricultura, la relación como invasores-ladrones de empleo fue expresada tanto por personas que vivían en la zona rural como en la urbana, cuyos perfiles laborales eran diversos: desde pequeños comerciantes hasta agricultores, tanto hombres como mujeres, todos originarios de la comunidad.

La representación se atribuye a que los mexicanos y guatemaltecos llegan para “robar” el empleo de “nuestra gente”, de “nosotros los quebequenses”. Algunas de las siguientes frases ilustran lo anterior: “Yo pensé que nos venían a robar los trabajos”, “ellos toman el trabajo de los quebequenses”, “nos sentimos invadidos”.

A esta representación de invasión, se suman atributos adjudicados a los mexicanos que, en su momento, de acuerdo con los habitantes de Saint-Rémi, provocaron una situación difícil de enfrentar, ya que no entendían muchas de sus formas de ser, les parecían extrañas y, en ocasiones, molestas. Entre estas “peculiaridades” mencionaron las siguientes: el valor para dejar a sus familias, la gran resistencia que tienen

para el trabajo, comen los elotes a la parrilla, comen mucho picante, miran a las mujeres como si fueran un pedazo de carne, son seductores, hacen grandes fiestas y traen muchas bebidas, van mucho a las ventas de garaje, andan en bicicleta en grupo y utilizan toda la calle, orinan sobre los árboles, se reúnen en la calle y ocupan toda la banqueta, ríen y toman cerveza.

Desde la óptica de los quebequenses, las cosas se han relajado, esto lo expresan en su discurso, en el que reflejan mayor apertura. Es claro cómo los quebequenses hablan de dos momentos de la representación: la primera está más vinculada con la invasión y el rechazo hacia los mexicanos por sus diferencias; la segunda, más con la costumbre y el hábito a esta situación.

Lo anterior nos habla de una transformación en la representación, de una paulatina pérdida de fuerza de la representación de invasores-ladrones de empleos para adquirir matices distintos. La transformación se debe a varios factores. Los habitantes de Saint-Rémi, tanto en el área urbana como en la rural, se dan cuenta de las repercusiones económicas positivas que han traído la presencia de los jornaleros, tanto en el sector primario como terciario. Otro de los factores que influye en este viraje es que la actividad agrícola ha pasado a formar parte de la lista de empleos mal remunerados que los quebequenses no quieren realizar, por tratarse de un trabajo de mucho sacrificio, baja calificación y jerarquía, o bien porque buscan mejores salarios o la manutención por parte del gobierno a través de la ayuda social.

Si bien la agricultura en Quebec aún cuenta con mano de obra local, ésta representa un menor porcentaje en comparación con la de los trabajadores extranjeros "temporales". Durante mi trabajo de campo observé que los quebequenses suelen desarrollar actividades agrícolas que demandan menos esfuerzo físico y su mano de obra es mayormente utilizada para cosechar manzana y fresa, en estos cultivos no están obligados a un horario y la paga se da al finalizar la jornada. Estamos hablando de trabajos "por debajo de la mesa".

Otro elemento que también ha influido en el cambio de la representación es que ahora la gente de Saint-Rémi tiene más oportunidad de viajar, sobre todo a los sitios de playa de México y el Caribe, lo que posibilita descubrir otros elementos de la situación socioeconómica y cultural de los mexicanos y tener la posibilidad de entablar relaciones en otro contexto. Finalmente, el hecho de que los habitantes de Saint-Rémi en la actualidad tengan más oportunidades que antes de formarse a nivel medio superior o superior en ciudades como Montreal, Sherbrooke, Laval o el mismo Quebec, abre una veta hacia el reconocimiento de los migrantes "temporales" desde perspectivas más humanistas.

Si bien es cierto que la tensión entre los grupos que conviven en Saint-Rémi ha disminuido y que paulatinamente el grupo receptor ha entendido que ellos ya no

estaban interesados en hacer el trabajo de la agricultura, aunque éste tenía que llevarse a cabo para continuar con la producción de frutas y vegetales, y así tener una economía agrícola estable; todavía está latente el rechazo hacia los migrantes y la violación a sus derechos.

Para los quebequenses no es suficiente saber que la agricultura en la provincia necesita de mano de obra extranjera y que los jornaleros no son ladrones de empleos. Algunos de ellos aún conservan una representación negativa. Los nuevos inmigrantes o sus hijos se vuelven conscientes de este hecho y lo critican evidenciándolo en su discurso.

INVASORES-EXTRANJEROS

Para los quebequenses de Saint-Rémi, lo importante y lo que tiene valor sigue siendo lo local, "lo que es de ahí", lo extranjero continúa representando una invasión. Recordemos que se trata de una sociedad muy conservadora, que hasta apenas hace unas décadas estaba dominada por el clero. Las primeras familias siguen ostentando el poder político, económico y social en la zona. De alguna manera ellas toman las decisiones para determinar quiénes pertenecen al lugar y quiénes son excluidos. Algunos indicios o atributos de identidad para definir quién está incluido y quién no son los siguientes: en primer lugar, lo que cuenta son los apellidos, porque eso es un indicio de pertenencia a las familias que han vivido allí más de un siglo; el segundo es el haber nacido allí, esto les garantiza la pertenencia a la comunidad; el tercero, ser francófono, pero quebequense; el cuarto está vinculado con la raza, reconociendo como su origen racial la "raza blanca" y, finalmente, compartir las mismas prácticas culturales.

Vemos los apellidos de las familias fundadoras de Saint-Rémi no sólo en los nombres de las calles del poblado, sino también entre los políticos, empresarios o bien entre los miembros de los comités que marcan el presente y futuro de Saint-Rémi y, por ende, de la situación de los jornaleros. Ejemplo de éstos son Boyer, Lefrançois, Perras, Riendeau, Robert, Ste-Marie, Yelle, Hartel, Barber, Normandin, Boucher (apellidos tomados de Labergue y Chayne, 1980).

Debido a que el origen de la ciudad se remonta a 1830, el número de las familias se ha incrementado, éstas se han conformado regularmente de la unión entre miembros de las familias originarias de Saint-Rémi y un integrante proveniente de otro lugar de Quebec. A esta elite familiar no pertenecen los sujetos que migraron de distintos países, pese a su origen francófono. Esto muestra la fuerte raíz que dichas familias tienen en Quebec y en particular su comunidad.

Esta especie de proteccionismo ha estado latente en todos los lugares, no sólo se ha circunscrito al medio en el que los migrantes agrícolas se desenvuelven. Hace poco

más de veinte años se trataba de una situación realmente exacerbada, aún los quebequenses de otra región eran medianamente bienvenidos, aunque no podían ocupar puestos públicos importantes; por ejemplo, sólo hasta el 2009 se eligió, por primera vez, un consejero para el distrito rural, que no era nativo de la comunidad y que tenía pocos años de haber llegado.

Por otro lado, las personas francófonas que no habían nacido en Quebec también eran excluidas y agredidas psicológicamente. Esta problemática tan compleja no sólo se queda en el imaginario de los actores sociales, sino que la representación social es la acción misma. Cito a Abric: "Es una guía para la acción, orienta las acciones y las relaciones sociales. Es un sistema de predecodificación de la realidad, puesto que determina un conjunto de anticipaciones y expectativas" (2001: 13).

Ante la representación social de invasores que se tiene de los jornaleros, su situación de vulnerabilidad no sólo está presente en la parte laboral; también se expande a otros espacios, permeando todo el contexto social en el que se desenvuelven.

LOS QUEBEQUENSES DE ORIGEN LATINOAMERICANO Y SUS REPRESENTACIONES

Las áreas donde los latinoamericanos empiezan a ganar terreno están estrechamente vinculadas con los comercios, sobre todo las que ofertan productos mexicanos y guatemaltecos, y el servicio de envío de remesas. De hecho, la idea que tenían los latinoamericanos antes de mudarse a la comunidad era explorar cuáles eran las necesidades de los jornaleros para ofrecérselas. Los nuevos negocios se enfocaron fundamentalmente a la venta de productos comestibles, básicamente mexicanos, a la distribución de tarjetas telefónicas y al servicio de envío de remesas.

Gracias a este grupo de personas, la situación en los últimos años para los mexicanos y guatemaltecos ha mejorado, ya que ahora cuentan con un mayor acceso a servicios de envío de dinero y a productos de los que anteriormente carecían. De acuerdo con las opiniones de los jornaleros, es un alivio saber que pueden contar con el apoyo de personas que hablen su misma lengua y que sean sensibles a su realidad.

LA REPRESENTACIÓN: "EL CLIENTE BUSCADO"

Cabe aclarar que no sólo los hispanos han procurado llamar la atención de los jornaleros, sino que también los quebequenses han hecho su parte. Por ejemplo, las farmacias, los bancos y los supermercados contratan, durante el verano, gente de Quebec

que hable español para que atraigan a la clientela hispana. En las tiendas como el IGA hay una sección especial de productos mexicanos, los restaurantes han incluido platillos mexicanos y los videocentros cuentan con una gran variedad de películas con subtítulos en español. Todo esto se circunscribe fundamentalmente al aspecto de intercambio comercial, por lo que el jornalero se ha convertido en “el cliente buscado”. Por supuesto que esta representación no es únicamente de los latinoamericanos, los quebequenses que tienen algún negocio que oferta productos o algún servicio a los jornaleros también la comparten.

En este sentido, la representación es positiva, ya que los dueños de los negocios se ven beneficiados económicamente con su presencia. Fuera del ámbito comercial, son pocas las actitudes de aceptación y júbilo que se aprecian en la población receptora por tener como huéspedes a personas de otras culturas; sin embargo, en su discurso oral esto toma otros matices. Generalmente éste tiene la pretensión de mostrar, a través de las palabras, una actitud de bienvenida hacia los migrantes, que en la práctica se reduce a un plano netamente material, representado a través de las cosas e infraestructura que se les oferta a los jornaleros, es decir, que se trata de una relación meramente instrumental.

TRANSFORMACIONES EN LAS REPRESENTACIONES, LA PARTE HUMANA

Fuera del ámbito de intercambio económico, los habitantes de Saint-Rémi, sobre todo los que nacieron ahí, no han tenido suficientes elementos que los ayuden a ser más sensibles con culturas ajenas a la suya. En la comunidad observamos que la inmigración de personas de otras culturas es muy baja y que históricamente Saint-Rémi ha sido un sitio agrícola familiar, donde se ha producido lo necesario para subsistir. La gente solía vender sus productos en expendios fuera de su casa o a pequeños comercios dentro de la misma región. Esta dinámica en la agricultura consumía la mayor parte de su vida (Labergue y Chayne, 1980), por lo que no estaban acostumbrados a convivir con gente de otras culturas, ya que su trabajo no lo necesitaba. Pese a su cercanía con Montreal, muchos de sus habitantes no la conocían, de hecho, en la actualidad, a muchos les resulta una ciudad desagradable para visitar, debido a que hay bastante ruido, caos vial, peligro y también les parece lejos, según sus propias palabras (notas de mi diario de campo); sin embargo, desde hace un par de décadas esto ha cambiado, la agricultura tradicional se ha convertido en una gran agroindustria, lo que ha impactado en las estructuras sociales y económicas de la comunidad.

Con la llegada de los pocos inmigrantes provenientes de otras culturas, los impactos positivos en la economía de la localidad y el trabajo de los colaboradores de la

Alianza de Trabajadores Agrícolas (ATA) y de otras personas conscientes de las necesidades de los jornaleros, la representación negativa de los migrantes empieza a transformarse. Si bien, en la actualidad aún no se puede hablar de una comunidad latinoamericana consolidada, ya que los pocos inmigrantes se encuentran en una lucha individualista para posicionarse económicamente en Saint-Rémi, existe la posibilidad de que paulatinamente se generen alianzas que conformen un enclave que apoye a los jornaleros con más efectividad, tal como sucede en Leamington, Simcoe y Niágara.

En el último lustro, se han empezado a observar algunas situaciones que buscan que las personas los vean como seres humanos y no como "máquinas de trabajo", aunque aún no podemos hablar de un movimiento consolidado, conviene mencionar que éste ya ha comenzado. Eventos como las parrilladas en el verano, las comidas en la iglesia después de la misa dominical, algunos paseos anuales por sitios turísticos y las clases de inglés han servido para entablar relaciones entre los jornaleros y algunos miembros de la comunidad canadiense, sustentadas no en factores económicos, sino en otros valores, como el de la solidaridad. En este sentido las organizaciones como la ATA, el grupo Somos Hermanos y la Fraternidad Quebequense Latinoamericana han cumplido un papel determinante en la construcción del proceso de inclusión.

CONCLUSIONES

Las relaciones que construyen los "saint-rémois" con los guatemaltecos y mexicanos están matizadas por el espacio físico en el que se establecen y, a su vez, se encuentran condicionadas por la estructura de los programas de trabajo "temporales". Así, encontramos que, en la zona agrícola, las relaciones tienen un sentido meramente laboral y se jerarquizan en dos roles: uno ejecutado por el empleador, quien controla, y el otro, por el trabajador, quien en general no tiene la posibilidad de defender sus derechos, asumiendo el papel de subordinado.

Las representaciones sociales en el área agrícola es donde históricamente los empresarios agroindustriales han ejercido mayor influencia en su conformación. Su función es legitimar y justificar en la colectividad la explotación de los jornaleros con distintos argumentos, entre los que destacan los siguientes: el migrante viene a Canadá con la única finalidad de trabajar todo el tiempo, para enviar la mayor cantidad de dinero a su familia; los trabajadores agrícolas, por venir de climas cálidos, son resistentes a las altas temperaturas y están acostumbrados a jornadas laborales fuertes y a condiciones de vida paupérrimas, por lo que cualquier cosa que se les ofrezca en Quebec será mucho mejor que la que tienen en sus países de origen; los migrantes

“temporales” no desean quedarse en Canadá, porque extrañan a su familia y sus costumbres; los jornaleros son temporales, ellos sólo están aquí parcialmente, por lo que no necesitan de más derechos.

La representación social que tienen los quebequenses de los mexicanos y guatemaltecos como trabajadores “temporales” tiene un valor positivo, sobre todo para los patrones, el cual radica en la amplia flexibilidad de la mano de obra. Para la agroindustria canadiense es fundamental contar con trabajadores disponibles en todo momento por las circunstancias tan cambiantes y extremas del clima, la competitividad a nivel mundial y la plusvalía que producen.

La representación social “trabajadores temporales” es una piedra angular de una política del Estado canadiense en la que se niega rotundamente a los trabajadores agrícolas la posibilidad de inmigrar, colocándolos en un estatus migratorio de “temporal” y, por ende, en una posición de vulnerabilidad que los jornaleros enfrentan día a día durante su estancia en Canadá.

Por otro lado, las representaciones sociales en la parte urbana también se rigen por un principio económico; en este contexto, la representación que tienen de los jornaleros es la de “el cliente buscado”. Por un lado, se encuentran los latinoamericanos residentes en Quebec que hacen esfuerzos para atraer a los trabajadores “temporales” a sus negocios y, por el otro, están los quebequenses que también buscan captarlos al modificar los horarios de atención, contratar gente que hable español, e introducir productos y servicios que sean del gusto de ellos.

Ese esfuerzo de “condescendencia” se circunscribe únicamente a las dinámicas comerciales que se desarrollan en un espacio y tiempo determinados, sin que por ello exista un mayor involucramiento entre dichos actores.

Sin embargo, existen personas, sobre todo en la parte urbana, que tienen una representación humanista de los jornaleros. Ellas construyen otro tipo de vínculos que no están fundados en la parte económica, un ejemplo lo encontramos en el personal de la ATA, quienes han construido relaciones en las que la solidaridad es su estructura principal.

Tanto en la zona rural como urbana, la discriminación hacia los jornaleros se hace evidente en ocasiones de manera muy sutil y en otras muy abierta. En el ámbito laboral, los patrones ejercen presión y discriminación en sus prácticas cotidianas, pero a su vez los jornaleros son “recompensados” al final de la temporada con una carta de buen desempeño, que prácticamente les asegura un lugar de trabajo para el año entrante.

La importancia de la historia en el estudio de las representaciones sociales en Saint-Rémi fue fundamental para entender el racismo y la exclusión de los jornaleros. Estos hechos no son situaciones que surgieron con la llegada de los campesinos

mexicanos ni guatemaltecos, sino que se remonta, de acuerdo con los inmigrantes de otros países, al arribo de cualquier persona ajena a la comunidad. Así, los pocos inmigrantes provenientes de Asia, Europa o África fueron rechazados.

En los años ochenta, con la llegada de los trabajadores agrícolas a la comunidad, los quebequenses vinculaban la representación con "invasores" porque "robaban sus empleos", "ocupaban sus espacios" y "no eran parte de sus familias". Esta representación se ha ido transformando a través del tiempo. En la actualidad, los quebequenses saben que sin estos extranjeros, originarios de otras culturas, la agricultura de Quebec no existiría.

FUENTES

ABRIC, J. C.

2001 *Prácticas sociales y representaciones*, México, Ediciones Coyoacán.

BARRERA, D. y C. OEHMICHEN

2000 Introducción, en D. Barrera y C. Oehmichen, eds., *Migración y relaciones de género en México*, México, Gimtrap / IIA, UNAM.

BASOK, T.

2004 "Post-National Citizenship, Social Exclusion, and Migrants' Rights: Mexican Seasonal Workers in Canada", *Citizenship Studies*, vol. 8, no. 1, pp. 47-64.

2002 *Tortillas and Tomatoes: Transmigrant Mexican Harvesters in Canada*, Montreal, McGill-Queen's University Press.

2000 "He Came, He Saw, He... Stayed. Guest Worker Programs and the Issue of Non-Return", *International Migration*, vol. 38, no. 2, pp. 215-238.

BINFORD, L.

2009 "From Fields of Power to Fields of Sweat: The Dual Process of Constructing Temporary Migrant Labour in Mexico and Canada", *Third World Quarterly*, vol. 30, no. 3, pp. 503-517.

2006 "Campos agrícolas, campos de poder: el Estado mexicano, los granjeros canadienses y los trabajadores temporales mexicanos", *Migraciones internacionales*, vol. 3, no. 3, pp. 54-80.

BOURDIEU, PIERRE, ed.

2010 *La miseria del mundo*, Buenos Aires, FCE.

BRONSARD, K.

2007 *Main-d'oeuvre mexicaine sur les terres agricoles québécoises: entre mythe et réalité*, Maître, Université Laval.

CECIL, R. y E.G. EBANKS

1991 "The Human Condition of West Indian Migrant Labour in Southwestern Ontario", *International Migration*, vol. 29, no. 3, pp. 389-404.

CIC, CAIC

2011 "Facts and Figures: Immigration Overview. Permanent and Temporary Residents", en <<http://www.cic.gc.ca/english/pdf/research-stats/facts2011.pdf>>, consultada el 15 de enero de 2014.

COLBY, C.

1997 *From Oaxaca to Ontario: Mexican Contract Labor in Canada and the Impact at Home*, Davis, Institute of Rural Studies.

DÍAZ MENDIBURO, AARÓN

2013 "Las representaciones sociales en el contexto de la migración agrícola 'temporal' en Saint-Rémi, Quebec", México, FFYL, UNAM, tesis de doctorado.

FINE, AGNÈS

1998 *Adoptions. Ethnologie des parentés choisies*, París, MSH.

FOUCAULT, MICHEL

2002 *Vigilar y castigar*, Buenos Aires, Siglo XXI.

FUNDACIÓN DE EMPRESAS DE RECLUTAMIENTO DE MANO DE OBRA
AGRÍCOLA EXTRANJERA (Ferme)

2010 *Rapport Annuel*, Quebec, Ferme.

GIMÉNEZ, G.

2009 *Identidades sociales*, México, Conaculta/Instituto Mexiquense de Cultura.

GOVERNMENT OF CANADA, STATISTICS CANADA

2011 "Census of Agriculture", en <<http://www.statcan.gc.ca/ca-ra2011/index-eng.htm>>, consultada el 15 de enero de 2014.

HENNEBRY, J.

2012 "Permanently Temporary? Agricultural Migrant Workers and Their Integration in Canada", *IRPP Study* vol. 26.

HIMMELWEIT, H. T. y G. GASKELL

1990 *Societal Psychology*, Londres, Sage.

JODELET, D.

1986 "La representación social: fenómenos, concepto y teoría", en S. Moscovici, ed., *Psicología social II. Pensamiento y vida social. Psicología social y problemas sociales*, Barcelona, Paidós.

LABERGUE, F. y M. CHAYNEY

1980 *St-Rémi, 150 ans d'histoire*, Quebec, St-Rémi.

MARTÍN, C.

2003 "Crisis y emigración en la subjetividad cubana", *Revista Internacional de Psicología Social*, vol. 1.

MOSCOVICI, S.

1979 *El psicoanálisis, su imagen y su público*, Buenos Aires, Huemul.

PREIBISCH, K.

2007 "Globalizing Work, Globalizing Citizenship: Community-Migrant Worker Alliances in Southwestern Ontario", en L. Goldring y S. Krishnamurti, eds., *Organizing the Transnational: Labour, Politics, and Social Change*, Vancouver, UBC Press.

2004 "Trabajadores migrantes agrícolas procesos de inclusión y exclusión social en el Canadá rural", *Antropología*, México, INAH.

2003 "Social Relations Practices between Seasonal Agricultural Workers, their Employers and the Residents of Rural Ontario Canada", Ontario, North-South Institute.

SANTOS, M.

1990 *Por una geografía nueva*, Madrid, Espasa Calpe.

SATZEWICH, V.

1991 *Racism and the Incorporation of Foreign Labour: Farm Labour Migration to Canada since 1945*, Nueva York, Routledge.

SHARMA, N.

2006 *Home Economics Nationalism and the Making of 'Migrant Workers in Canada*, Toronto, University of Toronto.

SMART, J.

1997 "Borrowed Men on Borrowed Time: Globalization, Labour Migration, and Local Economies in Alberta", *Canadian Journal of Latin American and Caribbean Studies*, vol. 29, nos. 57-58, pp. 203-239.

VALAREZO, G.

2007 "Out of Necessity and into the Fields: Migrant Farmworkers in St. Rémi, Quebec", Quebec, Quebec Master of Arts, Queen's University.

Slowly Learning the Hard Way: U.S. America's War on Drugs And Implications for Mexico

GLEN OLIVES THOMPSON*

ABSTRACT

U.S. America's aggressive drug enforcement policy, costing over US\$1 trillion and putting millions of people in prison for casual drug use, is an abject failure. By regulating drug use rather than criminalizing it, per capita recreational drug use in the United States would be the same or even lower than it currently is, safer for consumers, and far less costly to society in terms of socioeconomic harm. This failed policy has not only affected U.S. society in such a harmful way that it almost cannot be overstated, but it has also resulted in quite needless drug cartel violence in Mexico and other countries. Included here is a pragmatic suggestion for reform of U.S. drug policy.

Key words: war on drugs, prohibition, drug use in the United States, drug liberalization, drug decriminalization, drug use studies, U.S. drug policy.

RESUMEN

La agresiva política de Estados Unidos contra las drogas, con un costo de más de un billón de dólares y millones de personas enviadas a prisión por consumo casual de drogas ha resultado un fracaso absoluto. Regularizar el consumo de drogas en lugar de criminalizarlo daría como resultado un consumo per cápita de drogas recreativas igual o incluso menor al que existe actualmente, más seguro para los usuarios y con daños mucho menos costosos en términos socioeconómicos. Esta fallida política no sólo ha afectado a la sociedad estadounidense de una manera tan dañina que ni siquiera podría exagerarse, sino que ha generado una violencia completamente innecesaria entre los cárteles de la droga en México y otros países. Se ofrece en este artículo una sugerencia pragmática para reformar las políticas estadounidenses en la materia.

Palabras clave: guerra contra las drogas, prohibición, consumo de drogas en Estados Unidos, liberalización de las drogas, despenalización de las drogas, estudios sobre el consumo de drogas, políticas públicas contra las drogas de Estados Unidos.

* Professor of North American law (United States and Canada), La Salle University, Chihuahua campus, tolives.glen@gmail.com.

In the grand scheme, [the War on Drugs] has not been successful;
40 years later, the concern about drugs and the drug problem is,
if anything, magnified, intensified.
Gil Kerlikowske, U.S. Drug Czar (AP, 2010)

INTRODUCTION

By way of background, some time ago I published an academic paper focusing on the legal uncertainties regarding conflicts between state and federal laws with regard to California's decriminalization of medical marihuana (Olives, 2012: 55). The research for the article necessarily required a great deal of reading about U.S. drug policy and encompassed such diverse disciplines as science, medicine, the social sciences, law, politics, and religion. As I said then, the research proved to be an object lesson for both scholars and students on the importance of interdisciplinary studies. But due to the specialized legal focus of that paper (state and federal conflict of laws as discussed in recent U.S. Supreme Court cases), much of my research was not used; it is, however, interesting and surprising in its own right, and I think it bears sharing.

Illegal and legal drug use is hardly ever ignored by the news cycle. Most recently, Uruguay legalized marihuana, and U.S. state of Colorado legalized the recreational use of marihuana, joining 22 other states that have either legalized or decriminalized it for various uses (Governing Outlook, 2014).¹ Television and print media have been overrun with both proponents and opponents debating drug policy liberalization in the United States. Unfortunately –and expectedly–, these debates tend to be heavy on personal opinion and light on hard empirical evidence. Nonetheless, we are currently undergoing a sea change in public opinion about illegal drug use, and there is a trend in the United States for not only decriminalizing some classes of drugs such as marihuana, but also legalizing them.

Almost all of us are psychoactive drug users.² Whether you enjoy a beer (the active ingredient, alcohol, is a central nervous system depressant), or a cup of coffee (the active ingredient, caffeine, is a central nervous system stimulant), or a pain pill for your bad back (usually an opioid derivative), we ingest drugs every day. And

¹ For the sake of clarity and simplicity, throughout this paper I use the term drug liberalization, which encompasses drug legalization, re-legalization, or decriminalization, whether for medical, recreational, or other uses.

² A psychoactive drug (psycho-pharmaceutical or psychotropic) is a chemical substance that crosses the blood-brain barrier and acts primarily on the central nervous system where it affects brain function, resulting in alterations in perception, mood, consciousness, cognition, and behavior. See, for example, "Alcohol and Other Drugs" (Northern Territory Government, 2008).

some people abuse them. This has been true since the very beginning of human civilization, and if history is any guide, it is unlikely to change. Historical evidence, for example, suggests that the world's first civilization, the Sumerians, had a real fondness for opium as early as 5000^{BC} (Lindesmith, 1965: 204), and archaeological evidence points to earlier primitive hunter-gatherers drugging themselves with certain plants (Merlin, 2003: 323, Escototado: 1999: 7). Even animals like African elephants and North American birds consume drugs (either fermented fruit containing alcohol or hallucinogenic berries) for no other reason than to alter their consciousness for pleasure, to get high (Samorini, 2000: 12).

For U.S. legislators, making certain psychoactive drugs illegal, regulating others, and leaving still others completely unregulated, requires a difficult balancing act, and an easy one to get wrong, as we shall see.

We regulate the sale of alcohol, for example, by prohibiting minors from purchasing or consuming it, stipulating where and when it can be sold, and formulating rules for its purity and safe manufacture, among many other things. Ostensibly, this is because alcohol has potentially deleterious effects when drunk in excess, such as the impairment of motor skills and good judgment, plus poor health consequences, potentially leading to death or injury not only for the drinker, but people he/she may come into contact with, in addition to increasing public health costs to taxpayers. Thus, by regulating *this* particular drug, we allow for its consumption while putting up safeguards, balancing, as it were, individual freedom with the collective safety and wellbeing of society.³ And this seems to be an entirely reasonable approach to the drug of alcohol, and one could even argue that it is currently underregulated, as it remains the third highest preventable cause of death in the U.S. (Centers for Disease Control, 2011).⁴ Illicit drug-related deaths, by comparison, are almost at the bottom of the list for preventable causes of death (Mokdad et al., 2004: 1242), reserving marijuana-related causes of death for last place, with 0 fatalities reported so far (Gable, 2006: 207; Paulozzi, 2006: 1755-1757).⁵ In fact, the best available research indicates clearly that, in terms of harm to both individuals and society, alcohol is far more harmful than either heroin or crack cocaine (Nutt, King, and Phillips, 2010:

³ At the other end of the political spectrum, the Libertarian Party's official position on drug policy is that all drug laws should be repealed (Libertarian Party, 2008). Their philosophical argument (not directly addressed in this article) is that what one does to one's own body should never be subject to criminal prosecution. For example, we do not prosecute people who have attempted suicide for attempted murder, although we could under most criminal statutes. Why then, the rhetorical argument continues, should we prosecute people for what substances they choose to ingest?

⁴ This statistic combines not only direct deaths caused by alcohol, such as acute alcohol intoxication and cirrhosis of the liver, but also alcohol-related deaths, such as motor vehicle accidents, homicides, etc.

⁵ Of the 38 239 overdose deaths reported in 2010, the vast majority were from legal pharmaceutical drugs (22 134 deaths).

1558-1565). It would seem, then, at the very least, that other drugs such as cannabis, opiates, cocaine, hallucinogens, and other classes of drugs should be regulated in a similar manner to alcohol, especially since the individual use of many currently illegal drugs like cannabis have far fewer negative health and societal effects than alcohol, as studies confirm (Goode, 2008: 116-128). (Unless, of course, if liberalizing the laws covering these drugs would result in the proliferation of drug addiction; as argued below, however, this would be an unlikely result.) Yet these drugs have remained illegal despite the scientific and sociological evidence of their comparative benign impact on individuals and society. Why? The answer lies in a somewhat bizarre accident of history and politics.

THE FIRST WAR ON DRUGS: ALCOHOL PROHIBITION IN THE UNITED STATES

From 5000^{BC} until the ^{AD}1920s, not many people seemed too concerned about psychoactive drugs, as there simply were not many laws on the books making them illegal. Then, in the United States, after a campaign dating back to 1907, certain religiously pious Protestant sects finally convinced Congress of the evils of drunkenness, and marshaled enough votes to amend the U.S. Constitution (Eighteenth Amendment [1919], repealed by the Twenty-first Amendment [1933]) and prohibit the sale, consumption, and transportation of all alcohol. What followed was a national disaster. Drinkers did not stop drinking because alcohol was illegal. They just bought their beer or gin from a different source, the black market. Bootleggers and gangsters such as Al Capone saw the profit to be made in black market alcohol, and took advantage of an enormous untaxed business opportunity provided by Prohibition (Blocker, Fahy, and Tyrrell, 2003: 23). The U.S. mafia was born. Violent clashes between rival gangs vying for territory, and between the police and these gangs, turned into a low-grade internal war where thousands of lives were lost –not at all dissimilar from rival gang wars in the U.S. or the narco turf wars in Mexico. Not surprisingly, the homicide rate increased drastically during Prohibition and fell drastically after it was repealed (U.S. Bureau of the Census, 1975: 414) despite economic hardships brought by the Great Depression. Equally important is the surprising fact that while alcohol consumption initially dropped during the first years of Prohibition, in a few years it increased to 70 percent *above* pre-Prohibition levels (Miron and Zwiebel, 1991: 242; Thornton, 1991) despite being illegal. By prohibiting the production and consumption of alcohol, its use increased, as did violent crime, which is not, I suspect, exactly what the government had in mind when the law went into effect.

After 13 years of gun battles with bootleggers and gangsters, and citizens openly drinking alcohol in defiance of the law (including law enforcement officials charged with enforcing it), Prohibition was repealed. The grand experiment proved to be an epic failure. Suddenly, tax money from alcohol sales poured into the accounts of the federal and state governments, quality standards of alcohol products were promulgated and enforced, and regulations were put in place enforcing things such as the minimum age to purchase and consume alcohol, the labeling of alcohol content, and restrictions on marketing activities, among many others. It is universally agreed by historians, politicians, and the public at large, that Prohibition was an enormous blunder. But, for reasons explained in the next section, the U.S. Congress learned little from this mistake. Perhaps Georg Wilhelm Friedrich Hegel was correct when he said, "We learn from history that we do not learn from history."

THE CURRENT WAR ON DRUGS: HISTORY AND CONSEQUENCES

Marihuana provides a good base for the discussion of drug liberalization since it is the most widely used illegal drug in the U.S. (USDHHS, 2011). Since before the founding of the nation, marihuana played an important role in the economy; in 1619, for example, the Jamestown colony legally required all settlers to grow cannabis for rope production, and later George Washington grew cannabis as one of his primary crops (Deitch, 2003: 16; Dvorack, 2004). Then, in the early 1900s certain states began regulating cannabis production and consumption. The movement to prohibit drugs such as marihuana was initiated, again, by politicians, but not for religious reasons this time. It was based on the ugly combination of economics and anti-immigrant sentiment. The state of California provides a good example. California's prohibition of marihuana, which led to its prohibition in other states, is closely linked to agricultural competition with Mexico (Maisto, Galizio, and Connors, 2007: 426-431). Specifically, much of the cannabis imported into the state came from Mexico (often referred to as "loco weed") and was widely used by migrant farm workers (2007: 431). Combined with immigrant tensions and competition between small U.S. American (and politically influential) farmers and larger corporate farms using cheaper Mexican labor, a whole host of drug laws was created that made illegal not only Mexican marihuana, but also Chinese opium dens and hashish (concentrated cannabis), traditionally used by Sikh Indian immigrants (2007: 436). Around the same time, Astorga (2003) points out that Mexican legislators were proposing restrictions on marijuana, cocaine, and opium for moral and health reasons, despite the fact that use of these

drugs by Mexicans was relatively uncommon; interestingly, Mexican drug laws also had a significant xenophobic element. But one cannot pass a law making a drug illegal if it is simply bad for you: a myriad of things have deleterious effects on society, such as having a poor diet or smoking cigarettes or drinking too much or cheating on your spouse, but these activities are entirely legal. To justify making a particular drug illegal to possess or consume, it has to be more than bad for you, it has to be extraordinarily dangerous, evil, even immoral.

The height of irony is that, at the time that the U.S. government was conceding that Prohibition simply was not working and the long experiment making the drug alcohol illegal was coming to an end, the head of the Federal Bureau of Narcotics, Henry J. Anslinger, was claiming disingenuously (for the very reasons set forth in the last sentence of the foregoing paragraph) that marihuana was causing people to be overly sexual, go insane, act irrational, and commit violent crimes (McWilliam, 1990: 183). Posters and film reels were widely distributed warning citizens to beware of marihuana because it would lead to “murder, insanity, and death” (McWilliam, 1990: 184). Over the next 40 years, various federal laws were passed restricting, regulating, and levying taxes on many classes of drugs (Olives, 2012: 56.) Then, with the dawn of the 1960s, marihuana became synonymous with counter-culture revolution, threatening the culturally conservative ruling political class. And conservative then-President Richard Nixon was having nothing of this nonsense.

In 1970, Congress passed the Comprehensive Drug Abuse and Control Act (Pub. L. No. 91-513, 84 Stat. 1236), which, among other things, classified drugs into categories of harmful and potential benefits. Marihuana was placed into Schedule I along with heroin: the most dangerous drugs with no medical benefits. The following year, President Nixon signed the act, and in a nationally televised speech to Congress, declared his War on Drugs. Nixon’s War on Drugs was a brilliant political move and not only resulted in his landslide reelection in 1972, but also –and unfortunately– led to many other international leaders copying his “tough on drugs” strategy (Wodak, 2012: 1). Funded by U\$100 million in federal monies, resources poured into state, local, and federal law enforcement coffers around the nation. New police and federal agents were hired, and prisons began filling up with non-violent drug offenders, with new prisons seemingly popping up overnight to accommodate the subsequent overcrowding. The result? Currently, the United States has the highest incarceration rate of any country in the world at 0.743 percent of its population, far exceeding both Russia and China (International Centre for Prison Studies, 2010). In 1985, around 41 000 people were incarcerated per year in federal prisons for drug-related offenses; in 2010 that number exceeded 500 000 per year (Alexander, 2010: 62). Drug-related charges account for more than one-half of the rise in state prison populations (2010: 63).

Shockingly, 31 million people have been arrested for drug-related charges since the War on Drugs began (2010: 64).

Since 1970, we have spent more than US\$1 trillion on this drug enforcement effort (AP, 2010). When a country has a prison population approaching one percent of its residents, most of whom are incarcerated for non-violent, drug-related crimes, spends billions of dollars a year on drug enforcement and prison related activities, and yet has the highest rate of illegal drug use of any country in the world (Warner, 2008), something is deeply out of balance. And the social cost to otherwise law abiding and productive citizens jailed for recreational drug use is immeasurable: families separated, casual drug users branded with the scarlet letter of felons, lost jobs, lost lives.

Anti-drug supporters will say that this is the price we have to pay for a drug-free, sober, and productive society. But the data do not support this view. Not only has drug use remained essentially unchanged since the war began, particularly with "soft" drugs like marijuana (WDR, 2013), but drugs are much more potent and much cheaper than they have ever been. According to a study conducted by the *British Medical Journal Open*,

In the United States, the average inflation- and purity-adjusted prices of heroin, cocaine, and cannabis decreased by 81 percent, 80 percent and 86 percent respectively between 1990 and 2007, whereas average purity increased by 60 percent, 11 percent, and 161 percent respectively. Similar trends were observed in Europe, where during the same period the average inflation-adjusted price of opiates and cocaine decreased by 74 percent and 51 percent respectively. In Australia, the average inflation-adjusted price of cocaine decreased 14 percent, while the inflation-adjusted price of heroin and cannabis both decreased 49 percent between 2000 and 2010. During this time, seizures of these drugs in major production regions and major domestic markets generally increased. (Web, Kerr, Nosyk et al., 2013: 2)

This sobering –no pun intended– study is testament to the awesome power of economic supply and demand. And even when particular drug interdiction efforts cause a temporary price spike, drug users are not particularly price-sensitive, so demand is seldom affected, and drug dealers end up benefiting, as two prominent scholars point out in their economics textbook:

The more effective prohibition is at raising costs, the greater are drug industry revenues. So, more effective prohibition means that drug sellers have more money to buy guns, pay bribes, fund the dealers, and even research and develop new technologies of drug delivery (like crack cocaine). It's hard to beat an enemy that gets stronger the more you strike against him or her. (Cowen and Tabarrok, 2009: 60)

In 2010, an estimated 17.4 million U.S. Americans reported using marihuana in the past month according to the annual National Survey on Drug Abuse and Health (USDHHS, 2012). And one should not make the mistake, as many are prone to do, of thinking that illicit drug users are mainly the socially downtrodden, poorer, and ethnic minority classes. Political elites like their drugs, too. United States Presidents George Washington, Thomas Jefferson, James Madison, James Monroe, Andrew Jackson, Zachary Taylor, Franklin Pierce, Abraham Lincoln, John F. Kennedy, Jimmy Carter, George W. Bush, Bill Clinton, and Barack Obama all used marihuana (Deitch, 2003: 16; Schlosser, 2003). Both George Bush and Barack Obama used cocaine as well. If I were to expand the this list to include all high level public officials, Supreme Court justices, Nobel Prize winners, world business leaders, scientists and academics, it would fill another three pages. Curiously, in the face of this growing body of evidence, organizations such as the United Nations Office on Drugs and Crime publish statements such as, “We have to admit that, globally, the demand for drugs has not been substantially reduced and that some challenges exist in the implementation of the drug control system” (WDR, 2013: iii). With this statement, the UN has brought the art of sugarcoating inconvenient facts to a whole new level.

The parallels between the prohibition of alcohol and the War on Drugs are striking. I previously mentioned that alcohol consumption in the United States increased during Prohibition. This was because of a very simple economic rule: the prohibition of wildly popular products, especially addictive products such as alcohol and other drugs, simply does not work. Indeed, it often has the opposite effect, and results in proliferation. Consider the following: it is easier and more dangerous for a teenager to purchase marihuana, cocaine, crack cocaine, heroin, and almost any other illicit drug, than to buy a beer or a pack of cigarettes (Armentano, 2009). This is, of course, because drug dealers do not bother with IDs, and are not especially concerned with quality control. As with alcohol, time and time again studies (see below) as well as direct observation (the history of alcohol Prohibition, above) have proven that if you regulate and control a drug rather than criminalize it, its use will remain the same or in many circumstances go down. To further drive the point home, consider that both Portugal and the Netherlands, where virtually all drugs have been liberalized, have drastically lower per capita rates of drug use than the United States (WDR, 2013). Moreover, the U.S. government’s anti-drug propaganda is making matters worse, not better. Campaigns by the Partnership for a Drug-Free America and other anti-drug organizations, which are largely funded by alcohol and pharmaceutical companies, continue to propagate misleading information about drugs that is contradicted by science (Seaborne, 2012; Earlywine, 2002: 69; Gable, 2006: 290). Even some of the people entrusted to enforce U.S. drug laws are against them. Law Enforcement Against

Prohibition (LEAP) is a group of law enforcement professionals, both active and retired, who openly lobby for liberalization of drug laws and publish annual reports of drug use statistics in the United States.⁶ They know all too well that the War on Drugs, by any reasonable measure using any statistic you like, has been an abysmal failure. There is no way anyone can say that the war has been won, has been even moderately successful, or has even made infinitesimal progress. Saying so is tantamount to saying that General Custer won the battle of Little Bighorn. Most recently, one anti-narcotics officer, in describing his 26-year career in law enforcement, said, "I did more harm than good, and the harder my colleagues and I tried, the more damage we did" (Cole, 2014).

So, why has Congress not repealed the War on Drugs and replaced it, as the Prohibition-era Congress did, with something more sensible and pragmatic, namely regulation and control? The answer comes in the form of a trifecta with immense power: money, propaganda, and counterintuitiveness.

As Judge James P. Gray famously said, "The War on Drugs is not winnable, but it is eminently fundable."⁷ Once the government establishes a multitude of federal and state agencies to accomplish a mission with billions of dollars in funding, creating thousands of well-paying jobs –starting salaries, for example, of new federal Drug Enforcement Agents is around US\$60 000 per year–, how do you tell them that the war is not working and they are no longer needed? If you want to keep your political office, at the municipal, state, or federal level, you don't. The lobbying effort from police unions, pharmaceutical companies, alcohol and beer companies, prison guard unions, and communities that depend on these jobs, is too great a mountain to climb (Fang, 2012). Second, because we have for so long been bombarded with the anti-drug propaganda on the evils of drug abuse, politicians who advocate for drug liberalization are quickly branded as "soft on drugs" or "pro drug use" making a drug liberalization platform the true third rail of U.S. politics, as evidenced by the political ineffectiveness of the Libertarian Party and its entire lack of members in both houses of Congress. The third reason that U.S. federal drug policy has not been liberalized is that asserting that fewer drug laws will not result in more drug users is deeply counterintuitive. We tend to automatically assume that harsh punishments and rigorous enforcement for any crime will naturally result in a reduction of that crime, but studies have almost consistently shown that this is not the case; indeed evidence

⁶ The fact that if they get their way (drug liberalization) many of their members will be at risk of losing their jobs is testament to their commitment to their position. See, for example, their website (LEAP, 2012).

⁷ Judge Gray, a U.S. jurist who has seen first-hand the absurdity of the War on Drugs in his California courtroom, made this comment many times, most recently at the University of Texas at El Paso, during the Global Policy Forum on the War on Drugs in 2009. The conference summary is available at U.S. War on Drugs 1969-2009 (2009).

suggests that while enforcement may be effective for purposes of punishment and rehabilitation, it has only very mixed results with regard to crime *prevention* (Tonry, 1995: 116-22). Of course, many things in human experience are counterintuitive, such as the fact that the Earth revolves around the Sun and that we live on a sphere spinning at thousands of miles an hour through the cosmos; but through science we know this to be true, although it may be impossible for us to *feel* that it is true. Alas, as a society, we have not yet digested the counterintuitive truth of our criminal justice system, and in particular as it relates to drug prohibition.

ANALYSIS OF COMPARATIVE DATA ON DRUG USE AND ENFORCEMENT EXPENDITURES IN LIBERAL *VERSUS* STRICT ENFORCEMENT JURISDICTIONS

With the lesson of alcohol Prohibition as a guide, it seems highly unlikely that drug liberalization will lead to drug proliferation. Nobody is bootlegging moonshine anymore. Why would you? Simply open a licensed, regulated liquor store, distillery, restaurant, bar, or winery, and make your money legally. Would any serious person rather sell drugs on the black market, risking life and limb, when you can sell drugs legally, at a handsome profit, even becoming an upstanding member of your local Rotary Club? Perhaps Harry Browne, a prominent Libertarian politician said it best:

There are no violent gangs fighting over aspirin territories. There are no violent gangs fighting over whisky territories or computer territories or anything else that's legal. There are only criminal gangs fighting over territories covering drugs, gambling, prostitution, and other victimless crimes. Making a non-violent activity a crime creates a black market, which attracts criminals and gangs, which turns what was once a relatively harmless activity affecting a small group of people into a widespread epidemic of drug use and gang warfare. (Olivier, 1999)⁸

Yet we need not rely on historical facts alone. A great deal of data has been collected and studied with regard to countries that have liberalized their drug policies. In some of the most recent examples, it is too early to tell what the effects might be due to the lack of data.⁹ Others, however, prove instructive. In 2001, Portugal abol-

⁸ In fairness, it is arguable that crimes such as prostitution are "victimless," but Mr. Browne's Libertarian philosophy is firmly centered on individual liberty, again in keeping with the tradition that no government should have the authority to regulate what one does with ones' own body.

⁹ For example in 2010, the Czech Republic liberalized its drug laws, making simple possession of drugs a

ished all criminal penalties for personal drug possession. In the five years after the start of liberalization, drug use by teenagers declined; the rate of HIV infection among drug users dropped; deaths related to heroin and similar drugs were cut by more than half; and the number of people seeking treatment for drug addiction doubled (Greenwald, 2009: 11-19). With regard to cannabis, as a percentage of the population aged 15 to 64 who have consumed at least once in the past year, Portugal's rate was 3.3 percent, while the United States, where cannabis remains a Schedule I highly illegal controlled substance under federal law, usage is at 13.7 percent. The trend is similar with cocaine use as well, with U.S. cocaine use around 2.8 percent (the highest of all countries surveyed) and Portugal at 0.3 percent (WDR, 2011 and 2013).¹⁰ The broader data, however, is even more instructive. In a 2008 World Health Organization study, the United States, despite its stringent federal anti-drug laws, found that U.S. Americans have the highest level of illegal drug use of all countries surveyed, far exceeding levels of drug use in countries with liberal drug policies such as the Netherlands (Warner, 2008).

To restate the evidence as succinctly as possible: jurisdictions that treat drug use and addiction as a public health problem and not as a criminal problem, thus regulating drug sales rather than criminalizing them, have benefited from lower drug use rates, higher drug rehabilitation rates, lower public health care costs, and fewer public funds squandered on "drug enforcement."

There are, of course, some countries that have stricter drug laws than the United States. In Singapore, for example, 400 people were publicly hanged for drug possession between 1991 and 2004; and perhaps not surprisingly, Singapore does have a very low rate of drug use, undoubtedly because of their draconian drug laws (Kent, 2013). But this fact merits the making of a couple of points, however pedestrian they may be. The first is that not even the most passionate anti-drug supporter is seriously advocating killing casual drug users. The second is that the fact that people are still using drugs in Singapore even under the threat of death is a telling testament to the futility of prohibition. (Similar examples of the ineffectiveness of draconian drug laws can be found in other countries such as Saudi Arabia and Iran.)

misdemeanor subject to a small fine; but data on drug use since the implementation of the law is as of yet unavailable; and, as mentioned, Uruguay legalized marijuana just this year.

¹⁰ The data collected by the United Nations Office on Drugs and Crime and compiled as the World Drug Report are reported for 2007 in the case of Portugal and 2009 in the case of the United States. Note that statistics on drug use and expenditures for enforcement, whether produced by academics, governmental agencies, think tanks, or NGOs, are published irregularly, and often information for specific jurisdictions is not available for corresponding years in other jurisdictions, making an exact correlation of data per year difficult. I have made every effort, therefore, to compile the most recent data available within the closest time frames.

To balance the argument along an opposing vein, the liberalization of drug laws have been botched as well, resulting in proliferation and increased drug abuse. The most notable of these is the 1965 “Stockholm Experiment,” initiated by the Swedish government, where amphetamines and opiates were legally prescribed by doctors to a small group of patients in any dosage they requested, many of whom then supplied these drugs to friends or sold them, eventually leading to a rise of intravenous drug use. The now apparent –and glaring– fault of the experiment was that the group of patients enrolled in the program was only 150 at its height (UN Office on Drugs and Crime, 2007: 13). As one might expect, the liberalization of a certain class of drugs for 150 people had no effect on the illegal drug market of an entire nation, indeed it only supplemented it; in short, the experiment failed for the reason that it was just that: an experiment, not a comprehensive social and public health policy. The anti-drug liberalization backlash that resulted led to Sweden now spending a half of a percent of its GDP on drug enforcement annually (roughly US\$276 million in a country with a population of less than 10 million); it has roughly the same drug-use rates as its European neighbors, depending on the drug in question, putting Sweden anywhere from the middle of the pack to the lower one-third for the number of illegal drug users (UN Office on Drugs and Crime, 2007: 53-74; Hallam, 2010: 4). Hardly a resounding success given the public monies thrown at the problem. Plainclothes Swedish police regularly patrol nightclubs and bars looking for people who might be under the influence of drugs and have the authority to stop and search people without probable cause and to force drug testing against citizens’ wishes and without a warrant (Hallam, 2010: 7). In contrast, Greece, with a population of slightly over 11 million, spends only about US\$72.5 million on drug enforcement (EMCDDA, 2008: 13), but consistently enjoys fewer drug users than Sweden for every drug surveyed (UN Office on Drugs and Crime, 2007: 53-74). Notably, Portugal, which does not prosecute drug users and has the same population as Sweden, regularly falls within the same quartile as Sweden with regard to drug usage as a percentage of the population (2007: 53-54), despite spending *less than one-tenth* of what Sweden spends on drug-related enforcement (EMCDDA, 2008).

This all raises the question, indeed a question deserving of a good raising: In societies where drug policy is based on criminal prohibition rather than public health, what are residents of these countries *really* getting? In the case of Sweden, very little. In the case of the United States, nothing. According to the U.S. Department of Health and Human Services, drug abuse and dependence as a percentage of the U.S. population in 2010 is essentially the same as it was in 1970 (2011), despite drug enforcement expenditures of approximately US\$1 trillion (Groff, 2012). While it is true that U.S. residents have the greatest affection for ingesting drugs among countries routinely

surveyed for drug use statistics, the U.S. now spends an average US\$24 billion per year on drug enforcement activities (Office of National Drug Control Policy, 2013), with nothing substantively positive to show for the effort.

PIECEMEAL POLITICAL SOLUTIONS

Having said all this, I must admit that while I have laid out the problem, I have not been able to find an easy solution in the current political climate. While politicians do exist who are willing and able to challenge the conventional wisdom on drug enforcement in the U.S. –Barney Frank [D-Mass.] comes to mind–, they are, for the economic, political, and psychological reasons stated above, in the distinct minority. Scientists and researchers, meanwhile, continue to lament the ignorance –in many cases *willful* ignorance– of politicians when it comes to drug use and drug use policy (Wodak, 2012: 2). Of course, the sensible thing to do would be to repeal the Comprehensive Drug Abuse and Control Act and replace it with liberalized drug policy where most drugs would be regulated and controlled like alcohol and tobacco. Billions of dollars could be saved, millions more earned through federal and state taxes, and many millions more, formerly spent on drug prosecution offenses, could be spent on drug education and rehabilitation, a true win-win situation. As noted, other jurisdictions that have done this have enjoyed a decrease in drug use and decreased rates of incarceration, while at the same time benefitting from an increase in tax revenue from legal drug sales (see the California example, below), not to mention a decline in public health costs and increased numbers of people seeking drug rehabilitation. But the sensible thing to do is not always the politically viable thing to do. While I do suspect that the laws nourishing the War on Drugs are doomed to starvation, much like Prohibition of alcohol was doomed to failure, this protracted and costly war will not be lost easily. As the social norms of society change, so must the laws that govern such a society, but unfortunately, this change is likely to be insufferably long. We have been besieged by anti-drug propaganda for so many decades that it has become part of our collective mental furniture. But despite this, new polls suggest that U.S. Americans' views on drug liberalization are changing, with a majority of the population now holding the opinion that drugs such as marijuana should be liberalized (Ellison, 2014). But even if there were a major paradigm shift in the United States' attitude toward drug use, defunding the massive entrenched anti-drug bureaucracy, with its sticky tentacles intertwined among federal, state, and local law enforcement agencies, seems to be an extraordinarily unlikely proposition. By way of analogy, a fighter jet can make nimble turns that a jetliner never could; it is

simply too slow and encumbered by its own inertia. So, too, is the juggernaut of agencies charged with implementing U.S. drug policy.

The eventual decriminalization of currently illegal drugs will take place, to be sure, but it will happen in fits and starts, always taking two steps forward and one step back. Once again, California provides us with a roadmap for how this might happen, albeit for the many reasons stated above, a messy one. Many years ago the penalties for possession of an ounce or less of marihuana were reduced to a minor infraction; in the case of the possession of other drugs such as small quantities of cocaine, the first-time offender is allowed to attend “drug court” where education and rehabilitation takes the place of a prison sentence (Olives, 2012: 60). Then, marihuana was legalized as long as you have a medical prescription, which requires nothing more than asking your doctor for one (65). The problem is that marihuana is still highly illegal under federal law, and users, growers, and distributors are still subject to arrest with harsh prison sentences. The former Bush administration was quite active in federal marihuana prosecutions in California, while the Obama administration has taken a “hands off” approach, citing limited federal funds and the need to prioritize the prosecution of more serious crimes (64). What troubles me is that it is anyone’s guess as to what approach future administrations will take regarding this conflict. Be that as it may, California has boosted its tax revenue by as much as US\$108 million annually by taxing the sale of marihuana (MPP, 2013), and this figure does not include local taxes levied by cities and counties.

IMPLICATIONS FOR MEXICO

As noted above, very few local or transnational criminal organizations bootleg legal drugs such as alcohol or tobacco. Total black market sales of illicit drugs, however, according to the United Nations Office on Drugs and Crime, come to more than US\$300 billion annually, making it *the world’s most lucrative business market* (Knufken, 2010). Yes, this means that the illegal drug market is more profitable than Microsoft, General Electric, or Telmex. I propose that, based on the historical evidence, had there never been a War on Drugs, had the federal government simply concluded at the end of alcohol Prohibition that all drugs should be regulated in a similar manner, transnational criminal cartels would never have existed, just as gang wars between Budweiser and Heineken never existed. As Luis Astorga has pointed out, transnational drug cartels in Mexico have developed into incredibly sophisticated, albeit clandestine and brutally violent, business operations (2004), as one would expect when the profits generated by operating in the black market are so outrageously high.

Based on this lesson of history, let us suppose that tomorrow all currently illegal drugs became legal, though regulated and taxed by the governments of the United States and Canada. Further suppose that Mexico, too, ended its prohibition of cultivating marihuana and producing other drugs such as cocaine and heroin and allowed drug exportation along with other legally exportable products. Violent drug cartels competing for territory would no longer make sense when they could export legally. Undoubtedly, competition would continue, but it would be guided by the free market. Marketing your brand of product would focus on quality, flavor, purity, etc. (as with cigarettes and alcohol), which would become the competitive edge of focus, rather than killing your rivals and winning lucrative trafficking routes. Of course, this would greatly depend on a sensible, pragmatic approach by governments. If a government overtaxes and overregulates a particular drug, making it economically prohibitive to purchase legally, consumers will turn to the black market. If, on the other hand, taxes and regulation are reasonable, the consumer will easily avoid the risks of black market purchases and buy through legal channels, even at a premium price. Thus, in the end, public drug policy is really about *balancing* various interests to find a formula that works, as is done with alcohol and tobacco, acknowledging that a Utopian ideal will never be reached, and a certain percent of the population will always abuse certain substances.

If all of this sounds naïve, consider our current drug policy and its state of utter failure. Pouring more than a trillion dollars into a lost cause with the remote hope that drug use will be reduced is the ultimate in naiveté. And what is more—and is more obvious—is that this strategy has been proven, convincingly I think, to have been an enormous failure, just as the prohibition of alcohol was, while the competing strategy, the liberalization of drug prohibition laws through legalization, regulation, and control, is the only proven game in town for those who are intellectually serious about solving the problem of drug addiction and drug-related violence.

As stated above, the political will does not exist at the federal level to significantly change the United States' drug policy strategy. However, with the high costs of enforcement and incarceration in an anemic economy, together with the potential windfall of new tax revenues, more and more U.S. states are following Colorado's lead with respect to marihuana liberalization and proposing new liberalization laws (Wing, 2013). If this trend continues, it will become increasingly difficult for the federal government to ignore the conflict between federal drug laws and state drug laws, or continue to rely on the doctrine of prosecutorial discretion.¹¹ What is likely

¹¹ The basic doctrine of prosecutorial discretion allows public prosecutors and police to not arrest and/or prosecute some crimes (in this case drug-related crimes) as a matter of convenience; in other words, with

to happen in the coming decades is that Congress will punt the ball to the states, repealing the Comprehensive Drug Abuse and Control Act, thereby allowing the individual states to promote their own drug policy strategy. Politically this approach may very well be palatable for liberal politicians, who for decades have privately bemoaned the ridiculousness of federal drug policy. Perhaps more importantly, however, many conservative politicians could be sold on the same idea because, while they are generally for stringent drug enforcement, a large portion of conservative political ideology centers on a smaller federal government and more autonomous rights for the states. They could then still claim to be tough on drugs, but also champion states' rights. Having said this, it seems extraordinarily unlikely that this could be accomplished with a single bill, but it could be accomplished in a piecemeal fashion, first by removing marihuana from its current position as a Schedule I controlled substance with ample time for states to determine their own policies regarding marihuana. If successful, other classes of drugs could follow, gradually removing the federal government from drug enforcement, or at least severely limiting its role.

CONCLUSIONS

United States drug policy is a costly, backwards mess in terms of wasted money, socioeconomic harm caused to its residents, and most importantly, its utter uselessness in reducing drug use, drug abuse, and violent crime. Albert Einstein is reported to have said that the definition of insanity is to do the same thing over and over again and expect a different result; under this definition, the War on Drugs is insane. The time-tested answer to this conundrum is to simply reverse course, regulating the sale of currently illegal drugs in much the same way as alcohol and tobacco are regulated. The inevitable result would likely be similar to what Portugal, other countries, and some states that have liberalized drug policies have experienced: reduced drug use, lower public health costs, increased drug rehabilitation, and greater public revenue from taxes. This solution—in principle—is not all that complicated. Implementing this solution within the complex vagaries of U.S. politics, however, is another matter.

Finally, every country has a different culture, political norms, customs, and many other things that make them unique. Clearly, then, a one-size-fits-all approach to drug policy would be inappropriate. The real complexity lies in getting the balance

limited resources and overcrowded court dockets, law enforcement officials may overlook minor criminal activity in order to more actively pursue violent felonies or other high-level criminal activity. This is exactly the approach the Obama administration has taken with respect to medical marijuana in California (Olives, 2012: 60).

right between individual liberty and the collective wellbeing of society, and as admitted, this is no easy task. It took the United States over 100 years to finally erase the state-sanctioned malignancy of racism after the abolition of slavery, decades to pass equal voting rights for women and minorities, and decades to pass and enforce equal protection laws for the disabled, women, and homosexuals. As a society, we are slow learners. We tend, unfortunately, to follow our intuition, personal belief systems, and historical standards of religiously-inspired moral behavior, while ignoring evidence that contradicts them.

But I digress. With regard to the subject of this article, there is a great and ever growing body of empirical evidence that the answer to the problem of drug use and abuse lies in liberalizing current drug policy while passing reasonable regulation and control. And it does appear that, given the most recent polling data and various state drug law liberalization reforms, we are, after all, slowly learning the hard way.

SPECIAL NOTE

On the very day I submitted this article for final publication after peer review, September 11, 2014, the Global Commission on Drug Policy published its report "Taking Control: Pathways to Drug Policies that Work" (2014). The commission members agree with the thesis of this paper that the War on Drugs is bad public policy,¹² doing far more harm than good, but also that ending the war would be the beginning of the end of drug-related violence worldwide, noting especially that the war has fueled crime and enriched criminals, undermined development and security, threatened public health and safety, and wasted billions of dollars while undermining economies (Global Commission on Drug Policy: 14).

I was particularly pleased that the commission used the word "pragmatic" as I have in this article to describe a responsible approach to drug liberalization, regulation, and control. Among the commission's specific recommendations are to put people's health and safety first, end the criminalization and incarceration of people who use drugs, and regulate drug markets to put governments in control (2). The report is exceedingly well written, clear, and unequivocal in its conclusions. It is available online in PDF format (see Bibliography below).

¹² Commission members include Kofi Annan, Richard Branson, Aleksander Kwasniewski, George Papan-dreou, George Schultz, Mario Vargas Llosa, Paul Volcker, and Fernando Henrique Cardoso (Chair), among many other luminaries.

The next potentially paradigm-shifting event on the horizon with regard to the global war on drugs is the 2016 United Nations General Assembly Special Session on the World Drug Problem (UNGASS). The UN has traditionally been pro-strict enforcement, but in the face of the massive body of evidence against this approach, it will be fascinating to see what unfolds.

BIBLIOGRAPHY

ALEXANDER, M.

2010 *The New Jim Crow: Mass Incarceration in the Age of Colorblindness*, New York, The New Press.

ANDERSON, T.

1995 *The Movement and the Sixties*, London, Oxford University Press.

AP (ASSOCIATED PRESS)

2010 "AP IMPACT: After 40 Years, \$ 1 trillion, US War on Drugs Has Failed to Meet Any of Its Goals," www.foxnews.com/world/2010/05/13/ap-impact-years-trillion-war-drugs-failed-meet-goals/, accessed December 12, 2013.

ARMENTANO, P.

2009 "Study Says It's Easier for Teens to Buy Marihuana than Beer," August 28, <http://blog.norml.org/2009/08/28/study-says-its-easier-for-teens-to-buy-marihuana-than-beer/>, accessed January 3, 2014.

ASTORGA, L.

2004 "Géopolitique des drogues au Mexique," *Hérodote* vol. 1, no. 112, 2004.

2003 "Drug Trafficking in Mexico: A First General Assessment," *Management of Social Organizations*, Discussion Paper, no. 36, <http://www.unesco.org/most/astorga.htm>, accessed August 28, 2014.

BLOCKER, J., D. FAHEY, and I. TYRRELL, eds.

2003 *Alcohol and Temperance in Modern History: An International Encyclopedia*, Santa Barbara, Calif., ABC-CLIO.

CENTERS FOR DISEASE CONTROL

2011 "Alcohol as Third Leading Preventable Cause of Death in U.S.," <http://www.cdc.gov/chronicdisease/resources/publications/aag/alcohol.htm>, accessed January 3, 2013.

COLE, J.

2014 "End the Prohibition of Heroin," *The Boston Globe*, August 24, <http://www.bostonglobe.com/opinion/2014/08/24/end-prohibition-heroin/>, accessed August 26, 2014.

COWEN, T., and A. TABARROCK

2009 *Modern Principles of Economics*, 1st ed., New York, Worth Publishers.

DEITCH, R.

2003 *Hemp-American History Revisited*, New York City, Algora Publishing.

DVORACK, J.

2004 "America's Harried Hemp History," *Hemphasis Magazine*, <http://www.hemphasis.net/History/harriedhemp.htm>, accessed December 31, 2013.

EARLYWINE, M.

2002 *Understanding Marihuana: A New Look at the Scientific Evidence*, New York, Oxford University Press.

ELLISON, J.

2014 "CNN Poll Reflects New Norm-Americans Support Legal Marihuana," *Seattle Post Intelligencer*, January 6, <http://blog.seattlepi.com/marihuana/2014/01/06/cnn-poll-reflects-new-norm-americans-support-legal-marihuana/#19405101=0>, accessed January 10, 2014.

EMCDDA (EUROPEAN MONITORING CENTRE FOR DRUGS AND DRUG ADDICTION)

2008 *Toward a Better Understanding of Drug Related Expenditure in Europe*, <http://www.emcdda.europa.eu/publications/selected-issues>, accessed July 15, 2014.

ESCOHOTADO, A.

1999 *A Brief History of Drugs: From the Stone Age to the Stoned Age*, Rochester, New York, Park Street Press.

FANG, L.

2012 *Republic Report: Investigating How Money Corrupts Democracy*, <http://www.republicreport.org/2012/marihuana-lobby-illegal/>, accessed January 4, 2014.

GABLE, R.

2006 "The Toxicity of Recreational Drugs," *American Scientist*, vol. 94, no. 3.

GLOBAL COMMISSION ON DRUG POLICY

2014 *Taking Control: Pathways to Drug Policies that Work*, http://static.squarespace.comstatic/53ecb452e4b02047c0779e59/t/540da6ebe4b068678cd46df9/1410180843424/global_commission_EN.pdf, accessed September 11, 2014.

GOODE, E.

2008 *Drugs in American Society*, 7th ed., New York, McGraw-Hill.

GOVERNING OUTLOOK

2014 www.governing.com/gov-data/state-marihuana-laws-map-medical-recreational.html, accessed January 12, 2014.

GREENWALD, G.

2009 *Drug Decriminalization in Portugal: Lessons for Creating Fair and Successful Drug Policies*, Washington, D.C., CATO Institute.

GROFF, M.

2012 "Questions on the 1315 Project Chart," <http://www.mattgroff.com/questions-on-the-1315-project/chart>, accessed August 22, 2013.

HALLAM, C.

2010 "What Can We Learn from Sweden's Drug Policy Experience?" *The Beckley Foundation Drug Policy Programme*, Briefing Paper 20, January, http://www.beckleyfoundation.org/pdf/BriefingPaper_20.pdf, accessed July 15, 2014.

HOLLAND, J.

1997 *The Pot Book: A Complete Guide to Cannabis: Its Role in Medicine, Politics, Science, and Culture*, New York, Park Street Press.

INTERNATIONAL CENTRE FOR PRISON STUDIES

2010 World Prison Brief, United States, data base, www.prisonstudies.org/country/united-states-america, accessed November 23, 2013.

KENT, S.

2013 "Draconian Singapore Has Low Rate of Drug Use," *Toronto Sun*, July 14, <http://www.torontosun.com/2013/07/14/draconian-singapore-has-low-rate-of-drug-abuse>, accessed July 15, 2014.

KNUFKEN, D.

2010 "The World's Most Lucrative Business Markets," *Business Pundit*, May 26, citing the United Nations on Drugs and Crime, <http://www.businesspundit.com/the-worlds-most-lucrative-business-markets/>, accessed December 1, 2013.

LEAP (LAW ENFORCEMENT AGAINST PROHIBITION)

2012 <http://www.leap.cc/>, accessed January 2, 2014.

LIBERTARIAN PARTY

2008 "National platform adopted at Denver L.P. Convention," May 30, http://www.ontheissues.org/celeb/Libertarian_Party_Drugs.htm, accessed November 1, 2013.

LIND, D.

2014 "Almost half of all federal drug prisoners could get out of prison sooner. Here's how," *Vox*, July 18, <http://www.vox.com/2014/7/18/5915611/sentencing-retroactivity-drugs-war-reform-prison-criminal-justice?/>, accessed July 22, 2014.

LINDESMITH, A.

1965 *Addiction and Opiates*, New Brunswick, New Jersey, Transaction Publishers.

LOPEZ, G.

2014 "The case for decriminalizing heroin, cocaine, and all other drugs," *Vox*, July 14, <http://www.vox.com/2014/7/14/5889293/war-on-drugs-case-against-decriminalization-cocaine-heroin/in/5653520>, accessed July 22, 2014.

MAISTO, S., M. GALIZIO, and G. CONNORS

2007 *Drug Use and Abuse*, 4th ed., New York, Wadsworth Publishing.

McWILLIAM, J.

1990 *The Protectors: Harry J. Anslinger and the Federal Bureau of Narcotics: 1930-1962*, Newark, University of Delaware Press.

MERLIN, M.

2003 "Archaeological Evidence for the Tradition of Psychoactive Plant Use in the Old World," *Economic Botany*, vol. 57, no. 3, pp. 295-323.

MIRON, J., and J. ZWIEBEL

1991 "Alcohol Consumption during Prohibition," *The American Economic Review*, vol. 1, no. 2, Papers and Proceedings of the Hundred and Third Annual Meeting of the American Economic Association, p. 242.

MOKDAD, A., J. MARKS, D. STROUP, and J. L. GERBERDING

2004 "Actual Causes of Death in the United States, 2000," *Journal of the American Medical Association*, G225, vol. 291, no. 10, p. 1242.

MPP (MARIJUANA POLICY PROJECT) 2013 CALIFORNIA

2013 <http://www.mpp.org/states/california/>, accessed January 12, 2013.

NORTHERN TERRITORY GOVERNMENT

2008 "Alcohol and Other Drugs," http://www.nt.gov.au/health/healthdev/health_promotion/bushbook/volume2/chap1/sect1.htm, accessed January 3, 2014.

NUTT, D., L. KING, and L. PHILLIPS

2010 "Drug Harms in the UK: a Multicriteria Decision Analysis," *Lancet* 376, pp. 1558-1565, http://www.sg.unimaas.nl/_OLD/oudelezingen/dddsd.pdf, accessed December 3, 2013.

OFFICE OF NATIONAL DRUG CONTROL POLICY

2013 *The National Drug Control Budget: FY 2013 Funding Highlights*, <http://www.whitehouse.gov/ondcp/the-national-drug-control-budget-fy-2013-funding-highlights>, accessed August 22, 2014.

OLIVES, G.

2012 "Una frágil tregua: el debate sobre la marihuana (cannabis) en los Estados Unidos dentro del contexto de conflicto entre las leyes estatales y federales," *Revista Académica, Facultad de Derecho de la Universidad La Salle*, year 9, no. 18, February, p. 64.

OLIVIER, A.

1999 "Justice," *Long Beach Press-Telegram*, March 23, http://digital.library.ucla.edu/websites/2006_995_110/issues009.html, accessed April 22, 2014.

ON THE ISSUES

2008 "The Libertarian Party on Drugs," http://www.ontheissues.org/celeb/Libertarian_Party_Drugs.htm, accessed July 16, 2012.

PAULOZZI, L.

2006 "Opioid Analgesic Involvement in Drug Abuse Deaths in American Metropolitan Areas," *American Journal of Public Health*, vol. 96, no. 10, October, pp. 1755-1757.

ROBERT, S.

2006 "The Toxicity of Recreational Drugs," *American Scientist*, vol. 94, no. 3, p. 207.

SAMORINI, G.

2000 *Psychedelics: The Natural World and the Instinct to Alter Consciousness*, New York, Park Street Press.

SCHLOSSER, E.

2003 *Reefer Madness*, New York, Houghton Mifflin.

SEABORNE, J.

2012 "Response to Drug Free America Foundation Recent Claims," *The Florida Times Union*, January 8, <http://jacksonville.com/opinion/blog/504830/seabourne/2012-01-08/response-drug-free-america-foundation-recent-claims>, accessed March 4, 2014.

SUBSTANCE ABUSE AND MENTAL HEALTH SERVICES ADMINISTRATION

2012 *Results from the 2011 National Survey on Drug Use and Health: Summary of National Findings*, NSDUH Series H-44, HHS Publication no. (SMA) 12-4713.

THORNTON, M.

1991 "Alcohol Prohibition Was a Failure," *Cato Institute Policy Analysis*, no. 157, www.cato.org/pubs/pas/pa-157.html, accessed December 13, 2013.

TONRY, M.

1995 *Maligned Neglect: Race, Crime and Punishment in America*, New York, Oxford University Press.

UN OFFICE ON DRUGS AND CRIME

2007 *Sweden's Successful Drug Policy: A Review of the Evidence*, https://www.unodc.org/pdf/research/Swedish_drug_control.pdf, accessed July 15, 2014.

U.S. BUREAU OF THE CENSUS

1975 *Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1970*, Washington, D.C., Government Printing Office, part 1, p. 414.

USDHHS (U.S. DEPARTMENT OF HEALTH AND HUMAN SERVICES)

2011 *Results from the 2010 National Survey on Drug Use and Health: Summary of National Findings*, NSDUH Series H-41, HHS Publication no. (SMA) 11-4658. Rockville, Maryland, Substance Abuse and Mental Health Services Administration, <http://store.samhsa.gov/home>, accessed January 7, 2014.

U.S. WAR ON DRUGS 1969-2009

2009 Conference Summary, <http://warondrugsconference.utep.edu/conference%20summary.htm>, accessed January 3, 2014.

VALKOV, N., ed.

2010 "Marihuana Abuse," Research Report Series, National Institute of Health, U.S. Department of Health and Human Services, p. 2.

WARNER, J.

2008 "U.S. Leads World in Illegal Drug Use," Substance Abuse and Addiction Health Center, <http://www.webmd.com/mental-health/addiction/news/20080630/us-leads-the-world-in-illegal-drug-use>, accessed January 6, 2013.

WDR (WORLD DRUG REPORT)

2013 United Nations Office on Drugs and Crime, p. iii, http://www.unodc.org/unodc/secured/wdr/wdr2013/World_Drug_Report_2013.pdf, accessed December 10, 2013.

2011 United Nations Office on Drugs and Crime, https://www.unodc.org/documents/data-and-analysis/WDR2011/World_Drug_Report_2011_ebook.pdf, accessed January 9, 2013.

WEB, I., T. KERR, B. NOSYK et al.

2013 "The temporal relationship between drug supply indicators: an audit of international government surveillance systems," *British Medical Journal Open* 3:e003077, pp. 2-3, <http://www.bmjopen.bmj.com/content/3/9/e003077.full.pdf.html>, accessed January 3, 2014.

WING, N.

2013 "These States Are Most Likely to Legalize Pot Next," *The Huffington Post*, August 31, http://www.huffingtonpost.com/2013/08/30/marihuana-legalization-states_n_3838866.html, accessed December 12, 2013.

WODAK, A.

2012 "Drug law reform when bad policy is good politics," *The Lancet*, November 5, http://www.idhdp.com/mediaimport/25067/drug_law_reform_when_bad_policy_is_good_politics.pdf, accessed July 22, 2014.

Cuando la literatura quebequense vuela en Iberia: mitos y realidades de la traducción al español

MARÍA SIERRA CÓRDOBA SERRANO*

RESUMEN

La autora de este artículo pone a prueba el supuesto según el cual, en el caso de la narrativa quebequense traducida al español, España actúa como puerta de entrada al continente americano. Para ello, partiendo de una sociología de corte bourdieusiano, analiza la circulación en el espacio hispánico de traducciones de narrativa quebequense publicadas en España entre 1990 y 2012, y distribuidas o coeditadas en suelo americano. La autora concluye que, especialmente en el caso de los conglomerados editoriales internacionales, España actúa como barrera que impide una segunda vida a estas traducciones en el continente americano.

Palabras clave: literatura quebequense, intercambios literarios transatlánticos, sociología de la edición internacional, Pierre Bourdieu, estudios de traducción.

ABSTRACT

This article's author puts to the test the supposition that in Quebecois narrative translated into Spanish, Spain acts as the entryway to the Western Hemisphere. Based on Bourdieusian sociology, she analyzes the circulation in the Spanish-speaking world of Quebecois narrative published in Spain between 1990 and 2012 and distributed or co-published in the Americas. The author concludes that, particularly in the case of international publishing conglomerates, Spain acts as a barrier that impedes a second life for these translations in the hemisphere.

Key words: Quebecois literature, transatlantic literary exchanges, sociology of international publishing, Pierre Bourdieu, translation studies.

* Profesora asociada, Monterey Institute of International Studies, Graduate School of Translation, Interpretation & Language Education, <mcordobaserrano@miis.edu>.

En 2007, aparecía en el periódico quebequense *Le Devoir* y en el francés *Le Monde* una especie de manifiesto que clamaba que “Le centre n’est plus le centre” [el centro ya no es el centro]. Francia había dejado de ser el centro simbólico en torno al cual giraba la literatura quebequense y los autores de la *Belle Province* no necesitaban desde hacía tiempo el “imprimatur” francés para “existir” en la república mundial de las Letras (Casanova, 1999). En principio, este manifiesto parecía dar por concluido un proceso de ruptura con respecto al campo literario francés que, en el caso de la literatura quebequense, venía gestándose desde los años setenta.

No obstante, partiendo de la hipótesis según la cual la traducción puede ser una variable ineludible a la hora de “medir” la dependencia literaria de las literaturas periféricas (una especie de prueba de fuego para determinar si quedan resquicios de dicha dependencia), quisimos precisamente poner a prueba la independencia de la literatura quebequense desde el prisma de la traducción (Córdoba Serrano, 2010; 2013). En concreto, analizamos el caso de la narrativa quebequense traducida en España entre 1979 y 2004.¹ Al examinar la circulación internacional de dicha literatura en el marco del trasvase mencionado, constatamos una especie de triángulo Quebec-Francia-España: salvo en el caso de la literatura infantil y juvenil, vimos que la literatura quebequense “pasa” casi obligatoriamente por Francia antes de partir rumbo a España, es decir, los editores españoles suelen traducir autores quebequenses siempre y cuando sus vecinos franceses hayan dado antes el visto bueno de una forma u otra (ya sea publicando ellos mismos a esos autores en Francia o editándolos simultáneamente con algún editor quebequense, esto es, coeditándolos), todo lo cual pone de manifiesto los distintos mecanismos de los que aún se sirve el centro simbólico francés para ejercer su influencia.

Ampliando ahora nuestro espacio observado y centrándonos en el caso de la circulación de la narrativa quebequense traducida no sólo en España, sino en el mundo hispánico en general, quedan por examinar otros centros y otras influencias. En concreto, en este artículo nos ocuparemos del centro español: ¿es España una puerta de entrada de la narrativa quebequense a América Latina y a Estados Unidos, como parecen creer los editores quebequenses y canadienses, así como sus gobiernos respectivos, a juzgar por las estrategias de internacionalización y de exportación de la literatura que emplean?, ¿hasta qué punto la narrativa quebequense traducida al español viaja en Iberia para llegar al continente americano y qué consecuencias conlleva volar en Iberia vía Madrid o Barcelona en lugar de tomar un vuelo directo a la Ciudad de México, Buenos Aires o Bogotá?

¹ Nos limitamos en aquel entonces y seguimos haciéndolo en este artículo a la narrativa quebequense escrita en francés.

Éstas son algunas de las preguntas que trataremos de dilucidar en este artículo. Dado el espacio limitado del que disponemos, nos centraremos en la narrativa para adultos. Además de la narrativa infantil y juvenil, descartaremos otros géneros como la poesía y el teatro, ya que éstos presentan circuitos y dinámicas que les son propios y que, por lo tanto, merecen ser analizados por separado.

GEOPOLÍTICA DEL MUNDO EDITORIAL DE HABLA HISPANA:

APUNTES GENERALES

En la introducción de la guía *Selling Canadian Books in Spain: A Guide for Canadian Publishers*, que la Asociación para la Exportación del Libro Canadiense encargó a Juliet King Daum (2005: 2), se explica que “The Spanish market is an appealing one for Canadian publishers because it provides access to over 40 million people living in Spain, and it serves as the gateway to all of Latin America” (Daum, 2005: 2) y a Estados Unidos, de ahí que haya que verlo no como un mercado nacional, sino internacional. Prosigue explicando que “Spanish publishers decide what people will read in Spain, and they also largely determine what titles will be available in the Spanish-speaking world, in Argentina, Colombia, Venezuela, Mexico, and right up to the United States with its growing population”. Y, desde luego, las ideas expuestas en esta guía para animar a los editores canadienses a lanzarse al mercado de lengua española no contradicen en lo más mínimo otros datos sobre el espacio iberoamericano del libro que encontramos en los informes publicados por el Centro Regional para el Fomento del Libro en América Latina y el Caribe (Cerlalc). Así, en su informe de 2006, se indica que diecisiete de las treinta y tres principales editoriales latinoamericanas son originarias de España (Cerlalc, 2006: 96). En un informe más reciente (Cerlalc, 2012: 15), se presentan asimismo datos en materia de producción de títulos en Iberoamérica, según los cuales el 55 por ciento de los títulos que se publican en dicho espacio se registran en América Latina, de los cuales el 22 por ciento provienen de Brasil, es decir, que sólo el 33 por ciento² de los títulos publicados en español se editan en América Latina frente al 39 por ciento de España.³ Conviene destacar que algunos de estos títulos considerados como latinoamericanos (esto es, que tienen ISBN latinoamericano) son en realidad títulos que se han editado en España, pero que fueron impresos en América Latina por filiales locales *latinoamericanas* de grupos

² Los países más representados son Argentina, con un 10 por ciento del total de títulos producidos en América Latina; México, con un 8 por ciento, y Colombia, con un 5 por ciento (Cerlalc, 2012: 15).

³ El porcentaje restante corresponde a títulos editados e impresos en Portugal.

editoriales españoles. Cabe asimismo puntualizar que el porcentaje de títulos producidos en Hispanoamérica incluye no sólo títulos (originales y traducciones) de editoriales comerciales, sino también de editoriales universitarias, editores fundaciones (es decir, ciertas organizaciones no gubernamentales –ONG–, organismos del sector público, etc.), así como autopublicaciones o ediciones de autor. De hecho, si nos limitáramos a las editoriales comerciales, el panorama en Hispanoamérica sería aún más desolador, y los porcentajes de la producción local, mucho más bajos.

En cuanto a facturación se refiere, en Argentina y México juntos, los gigantes de la región, se obtienen ingresos por ventas de libros que representan el 40 por ciento de lo que se genera en España (Lionetti, 2012). O como lo expresa Fernández Moya (2009: 75), “pese a que España supone apenas el 10 por ciento de los hispanohablantes del mundo, el 50-60 por ciento de la facturación mundial en español se realiza en editoriales situadas en España, porcentaje que aumentaría si incluyéramos la edición de las filiales locales de empresas españolas en América Latina”. El monopolio de los grandes grupos editoriales españoles en el mapa de la edición iberoamericana, así como las asimetrías que caracterizan este espacio, es algo innegable. Como se pone de relieve en la famosa revista *Publishing Perspectives*: “While publishers in Brazil own their own copyrights, the main Spanish-language Latin American copyrights are held by publishers sitting in Madrid or Barcelona. Latin American writers of high commercial value publish with Spanish houses or have Spanish agents. What’s left outside Spain’s influence? The titles of regional interest, long-form journalism, current affairs” (Lionetti, 2012).

Lo mismo se podría decir del mercado de la traducción: las decisiones más cruciales se toman desde España y afectan al resto del mundo hispanohablante. Así pues, cuando las multinacionales españolas adquieren derechos de traducción al español, se trata de derechos mundiales, es decir, de derechos para todos los territorios de habla hispana y no sólo para España, lo cual deja poco margen de maniobra a los pequeños sellos locales latinoamericanos. En una entrevista reciente a Elena Ramírez, directora editorial del sello Seix Barral, del Grupo Planeta, destacaba que, de hecho, su editorial siempre intenta comprar los derechos de traducción mundiales en español de un autor dado y “si no –añade–, no los compramos. [...] Si cualquier territorio de habla hispana no está libre, no me interesa, a menos que en un país dado lo publique una editorial universitaria sin apenas distribución” (Ramírez, 2013). Puntualiza asimismo que en el 99 por ciento de los casos sus traducciones se publican tanto en España como en América Latina (una afirmación que, como veremos más adelante, es cuestionable a partir de los datos empíricos obtenidos). José López Jara, director editorial de Minotauro, sello también perteneciente al Grupo Planeta, señala que, especialmente en el momento actual de crisis en el que se en-

cuentra España y dada la disminución de las ventas de libros en la Península Ibérica, “hay proyectos [de traducción] que sólo los ha[cen] si hay potencial en América Latina” (López Jara, 2013). No obstante, la editora de mesa⁴ de otro sello de este mismo grupo (cuyo nombre no podemos desvelar por razones de confidencialidad), en un tono más personal, deja escapar que “para conseguir los derechos de un autor dado, en Planeta lo *venden* siempre como que conseguirá la presencia del libro en América Latina. Éste es el argumento que convence a las agencias literarias y autores para que les vendan los derechos” (2013; el subrayado es mío). ¿Quiere esto decir que, en ocasiones, tengan o no la intención de distribuir o coeditar una traducción española en América Latina o en Estados Unidos, lo importante es fingir que así será para convencer al autor del original o a su agente de que les ceda los derechos mundiales en lengua española?

Esto significaría que los editores que pueden comprar derechos mundiales y tienen los recursos necesarios para distribuir o coeditar una traducción en América Latina y Estados Unidos no siempre lo hacen. Puede que tengan la intención de hacerlo en principio, pero, en la práctica, saben que, con ciertos autores menos comerciales, hay pocas probabilidades de que el título tenga una segunda vida después de España (especialmente dados los criterios de rentabilidad en los que suelen basar sus decisiones, como veremos en las líneas que siguen).

En ese caso, cabría proponer una nueva hipótesis (o quizá se trate más bien de un cambio de perspectiva) según la cual, para los autores de literaturas periféricas publicados por grandes grupos editoriales españoles,⁵ España no actúa como puerta de entrada al mercado latinoamericano, sino más bien como barrera de entrada.

¿HAY VIDA DESPUÉS DE ESPAÑA?

LA CIRCULACIÓN INTERNACIONAL DE LA NARRATIVA QUEBEQUENSE

TRADUCIDA EN EL MUNDO HISPANOHABLANTE

En lugar de limitarnos al discurso que sostienen los editores u otros agentes institucionales sobre sus prácticas editoriales en materia de proyección internacional de sus traducciones, partiremos de un corpus concreto que hemos estudiado en profundidad anteriormente y cuyos criterios metodológicos de delimitación ya se han defi-

⁴ Es la persona que colabora más directamente con el traductor para mejorar el texto traducido. Podríamos decir que es una especie de corrector de plantilla de la editorial.

⁵ Los resultados serían probablemente distintos para autores canadienses más (re)conocidos como Margaret Atwood, Carol Shields, Michael Ondaatje, Yann Martel, entre otros. Sin embargo, hasta el momento, tampoco se ha demostrado empíricamente que sea así.

nido en publicaciones anteriores (Córdoba Serrano, 2013: 9-12): me refiero a la narrativa quebequense traducida al español en España entre 1975 y 2004; sin embargo, esta vez trascenderemos el espacio editorial español para transportarnos al otro lado del Atlántico y, además, nos centraremos concretamente en el periodo comprendido entre 1990 y 2012.⁶

Antes de adentrarnos en nuestra tarea, es conveniente aclarar varios conceptos que utilizaremos en las líneas que siguen, que tienen que ver con las estrategias que utilizan los grupos editoriales españoles y los editores independientes para estar presentes en el continente americano: nos referimos en concreto a los conceptos de *distribución* y de *coedición*.

Como indica Fernández Moya en sus trabajos sobre la internacionalización del sector editorial español (2008; 2009 y 2012), aunque bien es cierto que la visibilidad de los grupos editoriales en América Latina es especialmente notoria desde el último cuarto del siglo xx, su presencia data de principios de siglo, y su internacionalización debe entenderse como un proceso gradual que llega hasta nuestros días.⁷ En la actualidad, los editores españoles participan en el mercado americano a través de dos estrategias fundamentales, en función de su volumen de ventas en cada país y de su capacidad financiera (Fernández Moya, 2009: 72-73): el primer modelo estaría representado por las editoriales españolas que recurren a algún tipo de acuerdo de representación con distribuidoras latinoamericanas (o en algunas ocasiones con otras editoriales latinoamericanas que les sirven de distribuidoras). A los costos de transporte, los impuestos arancelarios y otras barreras a la importación que imponen algunos gobiernos, se suma el porcentaje elevado que las distribuidoras se quedan de las ventas de los ejemplares distribuidos y el hecho de que el distribuidor no promueve en sí los títulos que distribuye. En resumidas cuentas, se trata de una estrategia cara y generalmente poco efectiva. Eso explica por qué los grupos editoriales han acudido a una segunda estrategia: la implantación de una filial en suelo americano. En general en su proceso de implantación, como nos indica Fernández Moya, estas filiales suelen ser comerciales en un principio (es decir, la filial comercial se limita a

⁶ Hemos seleccionado los noventa porque, según lo observado en estudios anteriores (Córdoba Serrano, 2013), es en esa década cuando verdaderamente se empieza a traducir narrativa quebequense en España (además de que queríamos títulos que no fueran tan antiguos como para haber desaparecido de los catálogos digitales de las librerías consultadas), y 2012 porque hemos querido obtener datos actuales, pero al mismo tiempo, completos (y el último año completo del que disponemos de datos es el 2012). Hemos seleccionado años recientes, además, para asegurarnos de que los títulos analizados (aunque algunos de ellos se hubieran agotado) estuvieran todavía recogidos en los catálogos digitales de las librerías que comprenden nuestra muestra y que presentaremos a continuación.

⁷ Para un recorrido histórico de este proceso en sus distintas fases, véanse Fernández Moya 2008, 2009 y 2012, quien distingue tres fases: de 1900 a 1936, de 1939 a 1975 y de 1975 hasta nuestros días (Fernández Moya, 2009: 66).

distribuir en América Latina libros editados en España), para paulatinamente convertirse en filiales productivas, es decir, sellos locales que coeditan títulos con su casa matriz española o que editan autores nacionales específicamente para su mercado local.⁸ En el marco de esta segunda estrategia, cabe destacar que la coedición abarca un espectro muy amplio que puede ir desde la mera impresión de una traducción española en México por un sello “local” mexicano, sello que a veces simplemente cambia la portada y promueve la traducción como suya (y que a su vez lleva un ISBN mexicano), hasta casos en los que la editorial mexicana no se limita a imprimir el título en México, sino que lo edita y adecua a su público local. Es, por ejemplo, la estrategia que suele adoptar Minotauro para algunas de sus traducciones, según nos explicó su director editorial José López Jara (2013):

Cuando un libro realmente interesa mucho en un país de América Latina (estoy pensando especialmente en México, Argentina, Chile y Colombia), lo que suele pasar también –por razones que no tienen ya que ver con la pura edición, sino con el coste de producción de los libros– es que estos países hacen su edición: nosotros les mandamos el documento digital y ellos lo revisan antes de hacer su edición, con lo cual hacen la corrección para adecuarlo al español de este país.

López Jara da el ejemplo de la literatura de género, la literatura de terror, para ser más exactos, y menciona el caso concreto de la serie *The Walking Dead*.

En los informes sobre el sector editorial (Icex España Exportación e Inversiones, 2012: 30), se insiste en que los grandes grupos editoriales españoles con mayor presencia en América Latina siguen exportando libros desde España por medio de la

⁸ Además de editar autores y temas nacionales, como bien apunta Fernández Moya (2009: 74), hay que destacar que “la estrategia de *americanización* y la concentración del sector llevaron, en los años ochenta y noventa, a la absorción por parte de las empresas españolas de editoriales históricas autóctonas, que pasaron a ser filiales de la casa matriz española”. Es, por ejemplo, lo que ocurrió con una editorial tan mexicana como Diana, que en 2006 fue absorbida por el Grupo Planeta, o en 1986 pasó algo similar con la editorial Joaquín Mortiz (esta última, aunque fue fundada por un exiliado español, es considerada un pilar en la promoción de autores mexicanos). Todo esto hace que la frontera entre lo nacional y lo extranjero-español esté muy difuminada, que es lo que realmente pretenden estas multinacionales: hacer creer al lector mexicano que está *consumiendo* un producto local. Y a veces es así, pero en muchas otras ocasiones, sobre todo en el caso de las traducciones, las decisiones se toman en Madrid o en Barcelona. Y aunque las medidas proteccionistas de algunos gobiernos deberían ayudar a fomentar la edición local, vemos que, en la práctica, esta frontera poco definida entre lo local y lo extranjero impide que algunas medidas sean efectivas. Por ejemplo, Icex España Exportación e Inversiones (2012: 28) ilustra este aspecto con un ejemplo muy interesante sobre México:

[...] el Estado es el principal comprador de libros infantiles y juveniles, en concreto, la Comisión Nacional de Libros de Texto Gratuitos [Conaliteg], que es la encargada de adquirir libros para el programa Bibliotecas de Aula. Para poder optar a este programa, es requisito indispensable que los libros sean editados en México por editoriales mexicanas, lo cual supone una barrera insalvable, en apariencia, para las editoriales extranjeras. En la práctica no tiene por qué ser así, ya que los productos de las editoriales extranjeras implantadas en México se consideran producto mexicano.

distribución, pero que, sobre todo, editan en los países americanos gran parte de los libros que distribuyen. Por ejemplo, Planeta calcula que en el 2004 el 70 por ciento de los títulos que se distribuyeron en México fueron editados en este país (el 30 por ciento restante fueron importados de España), y, según Océano, alrededor del 60 por ciento de los títulos que distribuye en México son también editados en este país; sin embargo, es importante interpretar estos datos con precaución porque, como mencionamos en el apartado anterior, un título puede que sólo se considere mexicano y tenga ISBN mexicano (referencia principal a la hora de recopilar datos para estos informes) porque se imprimió en México, aunque se haya editado en España. En definitiva, los productos de las editoriales extranjeras implantadas en México se consideran producto mexicano (Icex España Exportación e Inversiones, 2012: 28), lo cual puede llevar a un retrato mucho más halagüeño de la producción local de lo que lo es en realidad y ocultar ciertas asimetrías e influencias del centro español. Y si algo no se detecta y se disfraza, es muy difícil poder cambiarlo, especialmente en lo que respecta al mercado de la traducción, esta insistencia en la importancia de la edición local contrasta enormemente con la realidad. Tras esta digresión, volvamos a nuestra muestra objeto de estudio.

Puesto que lo que nos interesa es analizar si efectivamente las traducciones al español de autores quebequeses circulan en el continente americano tras ser publicadas en España (ya sea por medio de la distribución o de la coedición), hemos seleccionado una muestra del corpus mencionado que incluye traducciones que satisfacen dos criterios: 1) traducciones cuyos originales han sido un éxito de ventas en Quebec⁹ y 2) traducciones que han sido publicadas por editoriales que pertenecen a conglomerados editoriales españoles que tienen sellos o sucursales en el continente americano.

¿Por qué limitarnos, de momento, a *bestsellers* y a conglomerados editoriales? A los primeros porque, en principio, aunque el éxito no se transfiere de un país a otro, los *bestsellers* tienen más potencial de difusión internacional que otro tipo de títulos. Y a conglomerados editoriales porque, en principio también, estos actores tienen más probabilidades y medios de distribuir o coeditar en América Latina o en Estados Unidos una traducción publicada en España que las editoriales pequeñas o medianas, que suelen tener una distribución limitada. Al fin y al cabo, es bien sabido que el principal problema de las editoriales de talla mediana y pequeña es la distribución. Asimismo, son precisamente estos conglomerados editoriales los que se pueden permitir comprar derechos mundiales de traducción al español, lo cual significa que no hay restricciones legales para que las traducciones circulen en todos los países del ámbito hispánico. En este sentido, en la muestra que nos ocupa, encontramos representados

⁹ Todas ellas han vendido al menos diez mil ejemplares, lo que en Quebec se considera un *bestseller*.

a los tres gigantes del mercado editorial contemporáneo en lengua española: Grupo Planeta, Random House Mondadori y Santillana, así como un caso del Grupo Anaya.

GRUPO PLANETA

Es el grupo editorial más representado en la muestra seleccionada para este artículo. La editorial Planeta, origen del Grupo Planeta, fue fundada en 1949 en Barcelona por José Manuel Lara. Entre los años cincuenta y sesenta empieza la expansión extranjera, y hoy en día cuenta con filiales comerciales y productivas (es decir, sellos locales) en Argentina, México, Chile, Colombia, Brasil, Uruguay y Perú. Hay que destacar asimismo su expansión multimedia: este grupo tiene en su poder la mayoría de las acciones del periódico español *La razón*, la cadena de televisión española Antena 3, la cadena de librerías Casa del Libro, la emisora de radio Onda Cero, el periódico colombiano *El tiempo*, la cadena de televisión bogotana CityTV, la academia de idiomas Home English, la revista *Playboy*, por no citar sino los casos más conocidos.

Empecemos el recorrido de nuestra muestra seleccionada por la novela *Putá*, de la autora quebequense Nelly Arcan, que vendió más de ochenta mil ejemplares en francés (Laurin, 2004: IV) y se tradujo a más de una docena de lenguas. En español, fue publicada en 2003 por el prestigioso sello Seix Barral, propiedad del Grupo Planeta, y en 2005 la reeditó en edición de bolsillo precisamente el sello De Bolsillo del Grupo Planeta, Booket. En España se vendieron dos mil novecientos ejemplares de la traducción española (Booket, 2007), y la recepción crítica, a diferencia del original, fue muy limitada.¹⁰ En cuanto a su segunda vida en América Latina, según los datos obtenidos a partir de los catálogos web de Planeta en los países latinoamericanos donde tiene filiales, la traducción no se ha coeditado o reimprimido en suelo latinoamericano. Estos datos se han triangulado con las páginas web de ciertas librerías seleccionadas,¹¹ así como las páginas de las bibliotecas nacionales de esos mismos

¹⁰ Véase Córdoba Serrano (2013: 133-140) para un análisis más detallado de esta traducción y de su recepción en España.

¹¹ Desde el punto de vista metodológico, a la hora de estudiar la circulación internacional de las traducciones peninsulares seleccionadas en América Latina, las librerías se presentan como un elemento clave para la recopilación de datos (agradecemos a Graciela Martínez-Zalce esta valiosa pista), ya que en la mayoría de los países de la región no se respeta la Ley del Depósito Legal, según la cual la editorial está obligada a depositar en la biblioteca nacional de su país correspondiente (y, por lo tanto, a dejar constancia de) todos los ejemplares que imprime o coedita. Asimismo, según dicha ley, se depositan en las bibliotecas nacionales los ejemplares impresos o coeditados en un país concreto, pero no los libros que simplemente se distribuyen en dicho país. Todo ello explica la importancia de tener en cuenta las librerías a la hora de recopilar datos sobre la circulación y la presencia de las traducciones objeto de estudio en suelo americano. Con respecto a las librerías consultadas, nos hemos servido de una muestra no probabilística *opinática* de sujetos (se seleccionaron expertos o individuos muy familiarizados con el mundo del libro y la traducción

países latinoamericanos donde Planeta está presente,¹² y hemos podido comprobar que Planeta no distribuyó ni coeditó *Putá* por medio de sus sellos locales. Dicha traducción sólo se distribuyó en Argentina y en Chile en su momento (en la actualidad, este título está agotado), pero se trató simplemente de exportaciones muy puntuales a petición expresa de dos librerías muy concretas, Santa Fe (en el caso de Argentina) y Feria Chilena del Libro (en el caso de Chile).¹³ La propia Seix Barral nos indicó (Seix Barral, 2013) que la traducción no se había distribuido en América Latina, es decir, que Planeta Argentina (que suele ser el centro difusor de los títulos de Planeta en el Cono Sur) no había seleccionado específicamente este título para distribuirlo o coeditarlo, lo que confirma que se trató de un pedido muy puntual de las dos librerías mencionadas. Santa Fe es, de hecho, una librería que, como ellos mismos destacan en su página web, “se caracterizó –y se caracteriza– por ofrecer un especial surtido de libros importados, gracias a las buenas relaciones que mantienen con proveedores del exterior” (Librería Santa Fe, s. f.). Es posible que la decisión de esta librería se basara en el interés en Argentina por el psicoanálisis y el hecho de que esta novela sea el testimonio en forma de diario íntimo que la protagonista, una prostituta de lujo, le escribe a su psicoanalista.

El siguiente caso de nuestra muestra es *Un domingo en la piscina en Kigali*, de Gil Coutermanche, que ha vendido hasta la fecha dos millones de ejemplares (éxito que pasa por Random House y su traducción al inglés), y se ha traducido a veintitrés lenguas. La traducción española fue publicada en el 2003 por el sello Emecé, también propiedad del Grupo Planeta, y vendió menos de dos mil ejemplares, en concreto, 1942 (Furió, 2013). Al consultar en los catálogos en línea de Planeta en los países latinoamericanos ya mencionados, en las páginas de las librerías también mencionadas, así como en los de las bibliotecas nacionales en cuestión, no vemos tampoco rastro alguno de la presencia de este libro fuera de la Península Ibérica. Esto no significa que un lector latinoamericano no pueda haber adquirido la traducción por medio de una compra por Internet o por pedido específico a una librería de gran difusión, o en ferias internacionales del libro (por ejemplo, la Feria Internacional de Guadalajara es un momento propicio para adquirir ciertos libros traducidos importados sin pagar gastos de envío).

editorial: profesores de literatura y de humanidades en general, así como traductores) para identificar qué librerías seleccionar, y nos hemos limitado a las dos por país que, en opinión de los expertos consultados, son las más propensas a vender traducciones importadas o traducciones en general de narrativa internacional. En concreto, las librerías seleccionadas han sido las siguientes: Gandhi y Fondo de Cultura Económica (México), Librería Santa Fe y el Ateneo Grand Splendid (Argentina), Lerner y Librería Nacional (Colombia), Crisol e Ibero (Perú), Feria Chilena del Libro y Librería Universitaria (Chile), y Papacito y Yenny (Uruguay).

¹² En el caso de Planeta, en Argentina, Chile, Colombia, México, Perú y Uruguay.

¹³ En el caso de Chile, su precio es incluso más elevado que su equivalente en euros, lo cual lo convierte en un objeto de lujo al alcance de muy pocos.

El último caso de la muestra seleccionada, publicado por un sello del Grupo Planeta, es *Cómo hacer el amor con un negro sin cansarse*, de Dany Laferrière, que no sólo vendió diez mil ejemplares en Quebec (Warmuzińska-Rogóž, 2009: 204), sino que su versión cinematográfica en inglés creó asimismo todo un tumulto mediático en Estados Unidos. La traducción española fue publicada en 1997 por Destino, también propiedad del Grupo Planeta, y en España vendió sólo setecientos setenta y ocho ejemplares (Ruiz, 2011). Al consultar en todas las fuentes ya mencionadas, sólo hemos encontrado rastros de este libro en la Librería Santa Fe, en Argentina, la misma donde hallábamos *Putá*. De nuevo, más que de esfuerzos concretos por parte de Planeta o de sus filiales para proyectar este título en América Latina, se trata de un caso aislado, de una librería puntual que suele hacer pedidos de libros muy selectos a los distribuidores, lo que no significa que el libro tuviera una gran difusión en Argentina, en el Cono Sur, o en América Latina en general.

Había que esperar hasta 2012¹⁴ para que un sello perteneciente a otro conglomerado editorial, esta vez Alianza Editorial, del Grupo Anaya, publicara de nuevo otra novela de Dany Laferrière en España: nos referimos a *El enigma del regreso*. Se trata de un título que, como bien indica la cubierta de la traducción española, le valió a su autor el prestigioso galardón francés Médicis en 2009, así como una recepción crítica nada desdeñable en España, incluido un número importante de reseñas en redes sociales españolas, pero también en suplementos culturales y revistas literarias de prestigio. Desde el punto de vista comercial, sin embargo, la traducción sólo ha vendido setecientos ejemplares en España (Juanas, 2013). En América Latina, de las fuentes consultadas, sólo está disponible en el catálogo de las librerías mexicanas Gandhi y Fondo de Cultura Económica,¹⁵ y su precio en pesos mexicanos es equivalente al precio en euros, con lo que, como en otros casos anteriores, se puede considerar un objeto de lujo al alcance de pocos. En cuanto a Argentina, a pesar de que Alianza tiene una filial en este país y a pesar de que la editorial argentina Aique, también perteneciente al Grupo Anaya, alberga entre sus fondos un número considerable de títulos de Alianza Editorial, no encontramos rastro alguno de este libro en su catálogo. La recepción crítica recibida en España no parece justificar mayores esfuerzos para que el título se distribuya (y aún menos se coedite) en el continente americano. Esta distribución limitada explica seguramente que fuera de España el libro sólo haya vendido trescientos ejemplares, según nos informa Pilar Juanas (2013), del Departamento de Publicaciones de Alianza Editorial.

¹⁴ En 2004 se publicó *Esta granada en manos del joven negro ¿es un arma o una fruta?*, pero esta vez en la editorial independiente Ediciones El Cobre.

¹⁵ La presencia del Grupo Anaya en América Latina a través de filiales como Alianza y Aique en Argentina se ha visto reforzada en 2007 con la adquisición del 100 por ciento del Grupo Editorial Patria de México.

GRUPO SANTILLANA

El siguiente caso que responde a los criterios de selección identificados anteriormente es la novela *Ru*, de Kim Thúy, que vendió ciento veinte mil ejemplares en Quebec. En España fue publicada en 2010 por el prestigioso sello literario Alfaguara, del Grupo español Santillana.

La temprana vocación americanista es algo que ha caracterizado a este grupo desde sus orígenes y es una pieza central en su imagen de marca. Rodríguez Marcos (2011) describe así los orígenes del Grupo Santillana:

[...] en 1963 [Jesús de Polanco] había volado a Santiago ‘con una maleta llena de libros’. Por entonces acababa de abrir en Argentina una pequeña filial de la editorial que, tres años antes, había fundado en España. En recuerdo de sus orígenes cántabros y de los de su socio, la había llamado Santillana. [...] En América abrió la oficina de Nueva York (1968) y continuaba una implantación internacional que hoy se extiende a 22 países.

El sello en el que se publicó *Ru*, Alfaguara, pertenece justamente al Grupo Santillana y, a su imagen y semejanza, llegó a convertirse “no en un sello español con delegaciones en América, sino en un sello tan americano como español [...En Alfaguara] consolidamos [...] una imagen doble: global y local a la vez. Los argentinos saben que en Alfaguara tienen una editorial argentina. El mejor ejemplo de esa política es que la directora actual del sello en España es alguien que dirigió el sello en Colombia. [...] Esa directora es Pilar Reyes, que recuerda que, salvo García Márquez, todos los escritores del *boom* han publicado en Alfaguara: de Vargas Llosa a Carlos Fuentes pasando por Cortázar, Mutis o José Donoso” (Rodríguez Marcos, 2011).

Alfaguara está presente, ya sea por medio de filiales comerciales o productivas, en Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Nicaragua, Panamá, Ecuador, Guatemala, El Salvador, Honduras, México, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay, Estados Unidos y Venezuela.

En cuanto a *Ru*, a pesar de esta implantación arraigada de Alfaguara en el continente americano, del hecho de que esta editorial tenga los derechos mundiales en lengua española de la novela y de que su traducción recibiera una atención considerable por parte de los medios de comunicación españoles, no encontramos fuera de España rastro de ésta en ninguno de los catálogos web de Alfaguara en los países de lengua hispana donde esta editorial tiene presencia ni tampoco en las bibliotecas nacionales de estos países o en librerías. Parece que los tres mil trescientos ejemplares que esta traducción vendió en España (Fasce Ferri, 2013) son el motivo por el cual no les interesara invertir más en proyectar este título fuera de ese país: sencillamente no eran suficientes.

RANDOM HOUSE MONDADORI

El único título de nuestra muestra de traducciones que ha tenido una amplia proyección y circulación en América Latina es *El frío modifica la trayectoria de los peces*, primera novela del autor francés afincado en Quebec Pierre Szalowski. Dicha traducción –que vendió veinticinco mil ejemplares en España (ANEL, 2011)–¹⁶ fue publicada por el sello Grijalbo en 2009 y reeditada en 2010 en edición de bolsillo por Debolsillo. Actualmente, ambos sellos forman parte del grupo Random House Mondadori (que a su vez pertenece al gigante Random House).¹⁷ Curiosamente, es un caso en el que el éxito de ventas de la traducción española de este grupo legitima el original: la traducción vende quince mil ejemplares más que el original, lo cual es algo excepcional para un título quebequense y, curiosamente, a diferencia de lo que mencionábamos al principio de este artículo, es el “paso” por España lo que ayuda a que el libro se publique en Francia.

En el mundo hispanohablante y en lo que a narrativa se refiere, Random House Mondadori es el mayor competidor de Planeta. Dicho grupo cuenta con una presencia notoria en América Latina, como ellos mismos describen en su página web: “Random House Mondadori está estructurado en tres divisiones geográficas: España; Cono Sur, con empresas en Argentina, Chile y Uruguay; y Zona Norte, con presencia en México y Colombia” (Random House Mondadori, s. f.).

El éxito de ventas en España de esta ópera prima de Szalowski parece claramente justificar que dicha traducción esté disponible en América Latina en el catálogo de Random House México, Argentina, Chile, Uruguay, Venezuela y Colombia, que se pueda comprar en divisa local y a precios comparables con la producción local, lo que no quiere decir que esté al alcance de la mayoría, ya que, como bien dice Manuel Gil, “[...] el libro en papel en América es un asunto de rentas muy altas” (2013). También hemos encontrado este título disponible, por ejemplo, en los catálogos de las librerías peruanas en línea que habíamos seleccionado anteriormente, a pesar de que Random House Mondadori no tenga filiales comerciales o productivas en este país. Encontramos asimismo numerosas reseñas y videos sobre este título en redes sociales y blogs a lo largo y ancho de América Latina, especialmente en México, donde, por ejemplo, fue una lectura recomendada en algunas escuelas y apareció reseñado en revistas digitales y en múltiples blogs sobre pedagogía y literatura infantil y juve-

¹⁶ Esto se considera un éxito rotundo de ventas para una traducción, sobre todo teniendo en cuenta que en 2010 la tirada media por libro en España se colocó en solamente 1734 ejemplares y 2750 en 2009 (Observatorio de la Lectura y el Libro, 2012: 12), sin contar con que normalmente no se venden todos los ejemplares de una tirada.

¹⁷ Véase la lista detallada de los integrantes de Random House (s. f.).

nil. Asimismo, se trata de un título que se ha utilizado en las clases de español como lengua extranjera, por sólo citar algunos ejemplos de la vasta circulación internacional de este libro que hemos observado en nuestras búsquedas.

La presencia de esta obra en América Latina se da generalmente vía coedición por parte de las divisiones latinoamericanas de Random House (es decir, no se acude a la distribución). Pero en el marco del espectro de coedición presentado anteriormente, nos situamos en el primer peldaño: en México, por ejemplo, la traducción se imprime en este país, la promueve y vende Random House México, quien le cambia asimismo la cubierta, pero no se lleva a cabo ningún tipo de adaptación lingüística o cultural de la traducción española para adecuarla a los lectores mexicanos. Así lo resume uno de ellos en el blog Bookcrossing (2010): “[...] a pesar de que la edición está impresa en México, la traducción es española, por tanto, tiene modismos y palabras que en México no se utilizan mucho; sin embargo, se pueden leer y entender las palabras por el contexto o si se tiene más dudas, se puede recurrir a ‘San Google’ y listo”. En resumidas cuentas, aun cuando un título se coedita en América Latina, el tipo de coedición que se lleva a cabo se asemeja a la distribución tradicional.

A pesar de su diversidad (temas, autores y sellos distintos), nuestra muestra pone de manifiesto un patrón recurrente: en todos y cada uno los casos observados, el único criterio decisivo a la hora de determinar los esfuerzos editoriales en materia de proyección de una traducción en América Latina parece ser de índole económica: el éxito de público en suelo ibérico. Y por éxito de público se suele entender ventas de al menos veinte mil ejemplares (Guitart, 2013). Todo ello a pesar del discurso general de los editores,¹⁸ quienes sostienen que las ventas de una traducción dada en España pueden ser un criterio que influya sobre la proyección de dicho título en el continente americano, pero no uno concluyente: “Todo depende del libro”, reiteran; sin embargo, recordemos que *El enigma del regreso*, de Dany Laferrière, que tuvo una recepción crítica muy aceptable en España, no se coeditó (ni apenas se distribuyó) en América Latina. Asimismo *Ru*, de Kim Thúy, recibió una atención mediática y crítica importante en España, ha vendido hasta la fecha más de tres mil ejemplares (lo cual no está nada mal, teniendo en cuenta que la tirada media por libro del año en el que se publicó no superaba los dos mil ejemplares) ni tampoco ha logrado cruzar el Atlántico. Solamente la novela de Pierre Szalowski, que efectivamente vendió más de veinticinco mil ejemplares en España, lo ha logrado, y aun así se trata de una versión

¹⁸ En el marco de nuestro proyecto de investigación “Coedición de traducciones en el espacio hispánico”, hemos entrevistado hasta la fecha a varios sellos del Grupo Planeta (en concreto a GeoPlaneta, Seix Barral, Minotauro, Destino y Emecé), y una de las preguntas de las entrevistas versaba precisamente sobre los criterios que consideraban importantes a la hora de proyectar, y más concretamente coeditar, una traducción peninsular en América Latina y Estados Unidos.

sin ningún tipo de localización lingüística y cultural, sino algo que se asimila enormemente a la distribución tradicional de traducciones importadas. Parece que el umbral que mencionaba Guitart (2013), directora editorial de Emecé, sobre lo que constituye un éxito, es decir, ventas de al menos veinte mil ejemplares, no es nada exagerado.

Que el número de ejemplares vendidos sea un criterio determinante para los grandes grupos editoriales a la hora de decidir el grado de difusión transatlántica que se da a un título (y si coeditar o no), no es de extrañar ni somos los primeros en sacar a la luz este hecho. Que sea el único criterio, al menos a partir de los datos empíricos con los que contamos de momento, es quizá más preocupante y, hasta ahora, a mi entender, no se ha reflexionado lo suficiente sobre las consecuencias concretas que este tipo de prácticas conllevan sobre todo para las literaturas periféricas, y en nuestro caso en particular, para la difusión internacional de la narrativa quebequense. Cabe asimismo destacar que muchos de los títulos de esta muestra son traducciones pertenecientes al campo de producción restringida¹⁹ y, por lo tanto, títulos de los que, ya de entrada, no se deberían esperar grandes ventas, con lo cual es paradójico que esto sea un criterio concluyente a la hora de planear su difusión en el ámbito hispánico.

¿Quiere todo esto decir que, aun sabiendo que un título tiene pocas probabilidades de ser difundido en América Latina y en Estados Unidos, los grupos editoriales españoles compran derechos mundiales de todas formas, por si tocara la flauta? A partir de la muestra analizada, nuestra respuesta es afirmativa. Comprar los derechos de traducción para todo el ámbito hispánico conlleva, además, otra consecuencia: si un editor latinoamericano independiente quiere distribuir, coeditar o incluso retraducir un texto para darle una segunda oportunidad en suelo americano, le es imposible desde el punto legal. Y, en el mejor de los casos (es decir, si al grupo editorial que publicó la traducción en España ya no le interesa el título y está dispuesto a ceder los derechos para su difusión en el continente americano), el editor independiente tendría que comprar los derechos a gigantes como Planeta, Random House Mondadori o Santillana a precios probablemente nada módicos, lo cual es poco probable. En conclusión, más que una puerta de entrada al mercado americano, la compra de

¹⁹ Según Bourdieu, en el campo de la producción cultural, se pueden distinguir dos subcampos, que se oponen y complementan al mismo tiempo: el campo de producción restringida y el de gran producción. El campo de producción restringida se rige por una lógica no comercial y en él se produce para otros productores, es decir, para otros autores, críticos literarios, profesores de literatura, etc. El de gran producción tiene como destinatario al gran público y se rige por una lógica comercial, es decir, una que se somete a las leyes del mercado. Hoy en día, dada la feroz competencia que reina, muchos sellos, incluso los más literarios, suelen combinar ambas lógicas: publican *bestsellers*, que van a producir beneficios importantes, para después poder apostar por títulos no comerciales. Son estos últimos títulos los que dotan de capital simbólico (y no necesariamente económico) a una editorial, pero, como indica Bourdieu, a largo plazo, el capital simbólico suele convertirse en capital económico (Bourdieu, 1998).

derechos mundiales en español de autores quebequenses por parte de los grandes grupos editoriales españoles imposibilita, o como mínimo obstaculiza, la segunda vida de una traducción en América Latina.

OTROS DERROTOS ALTERNATIVOS

¿Pero existen otras alternativas? Aunque sólo sea a modo de comparación y someramente, en este último apartado es importante volver a nuestro corpus y examinar los *bestsellers* de narrativa quebequense publicados en España por otro tipo de actores del mundo editorial: los editores independientes. Encontramos en concreto dos ejemplos: *La niña que amaba las cerillas*, de Gaétan Soucy, traducción publicada por Ediciones Akal en 2001, una editorial española independiente de tamaño mediano, y en segundo lugar, *Nikolski*, de Nicolas Dickner, publicada por la pequeña editorial vasca Txalaparta en 2012.

En el primer caso, a pesar de haber vendido sólo mil trescientos ejemplares en España,²⁰ la traducción se puede adquirir por medio del catálogo de Akal México a 103 pesos, al igual que las otras traducciones del mismo autor publicadas por Akal (*La absolución*, *La Inmaculada Concepción* y ¡*Music-hall!*). Si bien es cierto que la traducción que se vende en México es la misma que la publicada en España, conviene aclarar que es del chileno Óscar Luis Molina: salvo el uso del pronombre personal de segunda persona del plural *vosotros*, la traducción está poco marcada desde el punto de vista diatópico. No hay prácticamente *españolismos* que puedan crear una cierta distancia o extrañamiento para el lector mexicano. Como nos indicó el propio Espino (2013), los títulos que se publican en México son los mismos que los de España, pero a partir del otoño del 2014, tenían “pensado desarrollar desde México una línea de publicaciones específica para América Latina”. Añadió asimismo que desde el 2011 también tienen una oficina comercial en Argentina, el germen de un futuro Akal Argentina, que se convertirá en una filial productiva en los próximos años.

En cuanto a *Nikolski*, se trata de un caso en el que desde el primer momento la editorial vasca Txalaparta tenía en mente no sólo la difusión y circulación de la traducción en otros países hispanohablantes fuera de España, sino incluso la publicación simultánea de esta traducción en varios de estos países gracias a la red de Editores Independientes de la que forma parte (Ruiz, Mari Jose, 2010), red que está constituida por la editorial vasca Txalaparta, la mexicana ERA, la chilena Lom y la uruguaya Trilce.

²⁰ Véase Espino (2008). Para un análisis más detallado de esta traducción, tanto sobre el cómo y el por qué fue seleccionada por Akal, así como algunos aspectos relacionados específicamente con la recepción y la traducción en sí, véase Córdoba Serrano (2013: 253-268 y 140-142).

De hecho, la idea inicial de Txalaparta era la compra conjunta por parte de las cuatro editoriales de los derechos de traducción de *Nikolski* para todo el ámbito hispánico y coeditar simultáneamente la traducción en sus países respectivos, es decir, *coproducir* la traducción, pero, puesto que a sus homólogos “no les causó el entusiasmo que despertó en Txalaparta”, ésta “se lanzó sola a la piscina” y prosiguió con su idea de comprar los derechos para todo el ámbito hispánico, ya que era “posible que, una vez que ya est[uviera] traducida y editada, pu[diera] interesarles” (Ruiz, Mari Jose, 2011). Se trataría pues de un caso de *coedición en diferido* (Legendre, 2007; Buzelin, 2006), como lo han hecho con otras traducciones.²¹ Por ejemplo, es el caso de la novela *La prohibida*, de la argelina Malika Mokkedem, publicada por Txalaparta en 2003 y coeditada por ERA tres años más tarde. Lo interesante de este último caso es que no se trata de un mero acuerdo de difusión entre Txalaparta y ERA, sino que cuando ERA coedita *La prohibida* en México en 2006, no sólo cambia la cubierta de la traducción, la imprime en suelo mexicano y la hace circular con su logo e imagen de marca (al fin y al cabo el público de este país deposita mucha más confianza en ERA, cuya trayectoria es muy conocida en este país), sino que, además, aun partiendo de la traducción peninsular, ERA la “limpia” de españolismos²² y la adapta a su nuevo público local mexicano.²³ Se trata, pues, de un proyecto que implica una adaptación lingüística y cultural mucho más esmerada de lo que veíamos en algunos casos anteriores de traducciones publicadas por conglomerados editoriales.

Volviendo al caso de *Nikolski*, después de una negociación compleja con el agente literario de Dickner, Txalaparta únicamente logró adquirir los derechos de traducción para España, lo que significa que los derechos para el resto de los países hispanohablantes siguen disponibles y, por lo tanto, sigue la puerta abierta para que la traducción pueda disfrutar de una segunda vida en el continente americano. Como hace con todas sus obras, el ideal de Txalaparta es que sus homólogos latinoamericanos se interesen por sus traducciones tarde o temprano. En el caso de *Nikolski* en concreto, al no tener los derechos mundiales en español, Txalaparta espera que la editorial latinoamericana homóloga negocie los derechos de autor en español para su territorio con el editor quebequense y, una vez hecho eso, ella estaría dispuesta a facilitarles la traducción a cambio de poder hacer lo mismo en el otro sentido, es decir, a cambio de que sus so-

²¹ Véase en la página de Editores Independientes (s. f.) una lista exhaustiva de los proyectos de coedición llevados a cabo por estos cuatro editores.

²² Es cierto que ya de por sí, sobre todo en prosa, el español de esta traducción no está muy marcado desde el punto dialectal.

²³ Podemos encontrar cambios léxicos, pero también morfosintácticos (sobre todo tiempos verbales: por ejemplo, el uso del pretérito perfecto simple es remplazado por el indefinido), y también ortotipográficos (el uso de comillas latinas pasa al uso más extendido de comillas inglesas en México), por no mencionar sino los cambios más notorios.

cios le cedan los derechos de algunos de sus títulos para que Tlalaparta pueda publicarlos en España (Ruiz, Mari Jose, 2011). Estas redes de editores independientes se basan por lo tanto en la reciprocidad y la buena voluntad de sus miembros para promover lo más posible tanto sus títulos originales como sus traducciones fuera de su territorio, lo cual contrasta con lo observado anteriormente en el caso de los conglomerados editoriales. Si los socios de Tlalaparta no acabaran interesándose por su traducción –es pronto para saberlo, a juzgar por la demora que se observa en otros proyectos de coedición llevados a cabo por la Red de Editores Independientes–, siempre existe la posibilidad de que otros editores latinoamericanos o hispanounidenses que no tienen nada que ver con Tlalaparta se interesen por la obra traducida, compren al editor quebequense los derechos para su territorio y después decidan si quieren retraducir completamente la novela para su público o comprar la traducción a esta editorial y revisarla para adaptarla a su público local concreto. Lo interesante es que son muchas las puertas que han quedado abiertas.

Estos resultados son preliminares, y ciertamente es necesario un análisis más a profundidad de las prácticas de los editores independientes en materia de distribución y coedición internacional de sus traducciones, para ver si el caso de Tlalaparta es algo aislado o si se trata de una tendencia del sector editorial independiente, pero, de momento, nuestro análisis parece indicar que cuando la narrativa quebequense cae en manos de los grandes grupos editoriales españoles, España no es una puerta de entrada a América Latina, sino más bien una barrera. También hemos observado que incluso cuando estos grandes grupos distribuyen o coeditan traducciones de narrativa quebequense en América Latina, se trata de una edición peninsular que el lector latinoamericano, a pesar de entender, suele sentir como extraña. Las ventas limitadas de las traducciones analizadas no parecen justificar la inversión por parte de estos grupos en una nueva revisión y adaptación lingüística y cultural para los países de habla hispana. Muy distinto era el caso de Minotauro mencionado anteriormente, en el que las ventas potenciales en ciertos países latinoamericanos sí parecían justificar este trabajo de adaptación. En este sentido, cabe compartir la crítica que profiere Silvia Senz (citada en Gil, 2013), conocida por su famoso blog *Addenda & Corrigenda*, sobre “el cinismo con que el sector editorial español ha representado la pamema de la unidad panhispánica [...] por tierras americanas y el descuido absoluto de la localización lingüística de las obras traducidas al español publicadas en España y vendidas en América Latina”, un aspecto que ciertamente merece mayor atención en artículos futuros.

* * *

A modo de conclusión, esperamos que, al poner en tela de juicio el mito según el cual España es para los autores quebequenses una puerta de entrada al mercado lati-

noamericano e hispanounidense, podamos orientar la elaboración de futuras políticas del gobierno federal canadiense y del gobierno provincial quebequense en materia de internacionalización del libro canadiense en general, y en particular, sobre todo de cara a una mejor planificación de su incursión en el mercado americano de habla hispana. Este estudio evidencia que lo más importante, más allá de criterios geográficos, es poner el punto de mira en la edición independiente –ya sea directamente en las editoriales latinoamericanas o, en su defecto, en las editoriales españolas que tienen sólidas redes sociales en América Latina, o en ambas²⁴ y fomentar la compra de derechos por parte de estos actores del mundo editorial. Todo ello se podría hacer realidad no sólo por medio de subvenciones a la traducción, procurando dar prioridad a los editores independientes a la hora de otorgarlas,²⁵ sino haciendo algo más importante aún: creando subvenciones que ayuden a los pequeños editores independientes a competir con los conglomerados editoriales por la compra de derechos de traducción. Huelga, asimismo, incidir en la importancia de educar a autores, editores u otros actores quebequenses del mundo de la edición y hacerles ver que vender sus derechos a Planeta, por ejemplo, no garantiza su presencia y proyección fuera de España (que es al fin y al cabo, un mercado pequeño y saturado). Esperemos que estudios como éste y otros similares²⁶ abran más los ojos en este sentido.

²⁴ En realidad, no tenemos datos como para afirmar que un editor independiente, digamos mexicano, pueda llevar a cabo una mejor labor de distribución en otros países latinoamericanos que un editor independiente español con una sólida red de contactos para coeditar o distribuir en América Latina. De hecho, sabemos que uno de los principales problemas en América Latina es la distribución y que, en ocasiones, adquirir en una librería chilena un título publicado en España es más fácil que comprar un título de la vecina Argentina.

²⁵ A pesar de esta dinámica, es interesante constatar cómo los grandes grupos editoriales españoles están bien representados en la lista de editoriales que han recibido subvenciones del Consejo de las Artes de Canadá para traducir autores canadienses. Por ejemplo, del 2004 al 2012, encontramos representadas editoriales de la talla de RBA, Planeta, Alianza, Random House Mondadori, etc. Es cierto que el número de editoriales independientes representadas es también importante (como, por ejemplo, Ediciones de Intervención Cultural, Takusan, Libros del Asteroide, etc.), pero muchas de ellas son editoriales españolas con una presencia muy limitada en América Latina. A su vez, tan sólo encontramos en el periodo observado una traducción mexicana subvencionada y tres en Argentina, en comparación con las sesenta traducciones peninsulares subvencionadas durante el mismo periodo. Es cierto que son las editoriales las que tienen que solicitar estas subvenciones a la traducción y no el Consejo quien selecciona a las editoriales, pero también es cierto que tener a España como punto de mira por parte de los editores y gremios editoriales canadienses y quebequenses podría explicar que este programa de subvenciones se conozca mucho mejor en la Península Ibérica que en América Latina. Agradecemos a Catherine Montgomery, gestora del programa de subvenciones a la traducción internacional del Consejo de las Artes de Canadá, haber puesto a nuestra disposición estos datos sobre subvenciones a la traducción al español concedidas por el Consejo entre 2004 y 2012.

²⁶ En este sentido, son interesantes las investigaciones que se están llevando a cabo en el marco del proyecto “Canada in Latin America”, dirigido por los profesores Luise von Flotow, Marc Charron y Hugh Hazelton. Para más información, véase la página oficial del proyecto (Canada in Latin America, s. f.).

FUENTES

ASSOCIATION NATIONALE DES ÉDITEURS DE LIVRES (ANEL)

2011 “Québec édition: le développement international”, en <<http://www.anel.qc.ca/ledition-au-quebec/histoire-du-livre-et-de-ledition-au-quebec/>>, consultada el 10 de agosto de 2014.

BOOKCROSSING

2010 enero, en <<http://www.bookcrossing.com/journal/7746800>>, consultada el 10 de agosto de 2014.

BOOKET

2007 “Putá”, comunicación vía correo electrónico, 15 de mayo.

BOURDIEU, PIERRE

1998 *Les Règles de l'art. Genèse et structure du champ littéraire*, edición revisada y corregida, París, Seuil.

BUZELIN, HÉLÈNE

2006 “Independent Publisher in the Networks of Translation”, *TTR*, vol. 19, no. 1, pp. 135-174.

CANADA IN LATIN AMERICA

s. f. <<http://artsites.uottawa.ca/canada-latin-america/en/>>, consultada el 10 de agosto de 2014.

CASANOVA, PASCALE

1999 *La République mondiale des Lettres*, París, Seuil.

CENTRO REGIONAL PARA EL FOMENTO DEL LIBRO EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CERLALC)

2012 *El espacio iberoamericano del libro 2012*, Bogotá, en <http://www.cerlalc.org/files/tabinterno/1d493d_Espacio_2012_digi_def.pdf>, consultada el 10 de agosto de 2014.

2006 *El espacio iberoamericano del libro 2006*, Bogotá, en <http://www.cerlalc.org/secciones/libro_desarrollo/Panorama.pdf>, consultada el 10 de agosto de 2014.

CÓRDOBA SERRANO, MARÍA SIERRA

2013 *Le Québec traduit en Espagne: analyse sociologique de l'exportation d'une culture*

périphérique (Translation Series, Regards sur la traduction), Ottawa, University of Ottawa Press.

- 2010 "Translation as a Measure of Literary Domination: The Case of Quebec Literature Translated in Spain (1975-2004)", *MonTi Monografías*, vol. 2, pp. 249-282.

EDITORES INDEPENDIENTES

- s. f. <<http://www.editoresindependientes.com/publicaciones/>>, consultada el 10 de agosto de 2014.

ESPINO, JESÚS

- 2013 "Pregunta sobre la presencia de Akal en América Latina y en EE.UU.", comunicación vía correo electrónico, 25 de julio.
- 2008 Entrevista con la autora, Madrid, 14 de enero.

FASCE FERRI, MARÍA

- 2013 "Preguntas", comunicación vía correo electrónico, 22 de julio.

FERNÁNDEZ MOYA, MARÍA

- 2012 "Creating Knowledge Networks: Spanish Multinational Publishers in Mexico", *Business History Review*, vol. 86, no. 1, pp. 69-98.
- 2009 "Editoriales españolas en América Latina. Un proceso de internacionalización secular", *Información Comercial Española (ICE)*, vol. 849, pp. 65-78.
- 2008 "Editores españoles a ambos lados del Atlántico", *Historia del presente*, segunda época, vol. 12, pp. 97-110.

FURIÓ, MARÍA JOSÉ

- 2013 "Información Kigali", comunicación vía correo electrónico, 22 de julio.

GIL, MANUEL

- 2013 "El claroscuro americano", *Antinomiaslibro* (marzo), en <<http://antinomiaslibro.wordpress.com/2013/03/19/claroscuro-americano/>>, consultado el 10 de agosto de 2014.

GUITART, MARÍA

- 2013 Entrevista con la autora, 24 de julio.

ICEX ESPAÑA EXPORTACIÓN E INVERSIONES

2012 *El sector editorial en México*, México, Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en México.

JUANAS, PILAR

2013 “Información sobre *El enigma del regreso*”, comunicación vía correo electrónico, 16 de julio.

KING DAUM, JULIET

2005 *Selling Canadian Books in Spain*, Ottawa, Association for the Export of Canadian Books.

LAURIN, DANIELLE

2004 “Une longue lettre à l’homme aimé”, *Le Monde*, 15 de octubre, p. IV.

LEGENDRÉ, BERTRAND

2007 *Les métiers de l’édition*, París, Electre-Ed. du Cercle de la Librairie.

LIBRERÍA SANTA FE

s. f. <http://www.lsf.com.ar/about_us.aspx>, consultada el 10 de agosto del 2014.

LIONETTI, JULIETA

2012 “E-Books in Spanish Latin America: The New El Dorado or a Mirage?”, *Publishing Perspectives*, 29 de agosto, en <<http://publishingperspectives.com/2012/08/e-books-in-spanish-latin-america-the-new-el-dorado-or-a-mirage/>>, consultada el 10 de agosto de 2014.

LÓPEZ JARA, JOSÉ

2013 Entrevista con María Riera (asistente de investigación de la autora), Barcelona, 11 de junio.

OBSERVATORIO DE LA LECTURA Y EL LIBRO

2012 *El sector del libro en España 2010-2012*, Madrid, Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, en <http://www.mcu.es/principal/docs/MC/2012/Libro/Sector_del_Libro_Abril_2012.pdf>, consultada el 10 de agosto de 2014.

2007 “Pour une ‘littérature-monde’ en français”, *Le Devoir*, 24 de marzo, p. f2.

RAMÍREZ, ELENA

2013 Entrevista con María Rierra (asistente de investigación de la autora), Barcelona, 12 de junio.

RANDOM HOUSE

s. f. LLC: <<http://www.randomhouse.biz/ourpublishers/>>, consultada el 10 de agosto de 2014.

RANDOM HOUSE MONDADORI

s. f. <<http://www.megustaleer.com.co/pagina/1/quienes-somos/>>, consultada el 10 de agosto de 2014.

RODRÍGUEZ MARCOS, JAVIER

2011 “Santillana, un libro de medio siglo”, *El País*, 18 de enero, en <http://elpais.com/diario/2011/01/18/cultura/1295305207_850215.html#despiece1>, consultada el 10 de agosto de 2014.

RUIZ, EZEQUIEL

2011 “Traducción de Dany Laferrière”, comunicación vía correo electrónico, 28 de junio.

RUIZ, MARI JOSE [antigua responsable de Relaciones Públicas de Txalaparta]

2011 Entrevista electrónica con la autora, 17 de noviembre.

2010 “Nikolski”, comunicación vía correo electrónico, 5 de octubre.

SEIX BARRAL

2013 “Putá”, comunicación vía correo electrónico, 23 de julio.

WARMUZIŃSKA-ROGÓZ, JOANNA

2009 “La Richesse des sens dans *Comment faire l’amour avec un nègre sans se fatiguer* de Dany Laferrière dans la perspective traductologique”, *Synergies Pologne*, vol. 6, pp. 203-213.

Immigration Trends After 20 Years of NAFTA

MÓNICA VEREA*

ABSTRACT

The twentieth anniversary of NAFTA is an opportunity to reflect on what has happened to migration flows. In this essay, the author gives an overview of the trends of Mexican legal high- and low-skilled migration flows as well as of unauthorized flows to the United States, which have increased significantly during the last 20 years, contrary to original expectations. She takes Mexican migration to Canada as a reference for comparison since the flows are less dynamic. Finally, she also analyzes the significant increase of foreigners entering Mexico and the new phenomenon of "return migration."

Key words: NAFTA, legal migration, migration flows, return migration.

RESUMEN

El vigésimo aniversario del TLCAN es una oportunidad para reflexionar acerca de lo que ha ocurrido con respecto a los flujos migratorios. En este artículo la autora ofrece un panorama sobre las tendencias migratorias a Estados Unidos de mexicanos con alta y baja calificación, así como acerca de los flujos de migración no autorizada que se han incrementado significativamente en los últimos veinte años, en sentido contrario a la expectativa original. La autora toma en cuenta la migración de mexicanos a Canadá como referencia comparativa ya que estos flujos son menos dinámicos. Finalmente, analiza el significativo aumento de extranjeros que entran a México, así como el nuevo fenómeno denominado "migración de retorno".

Palabras clave: TLCAN, migración legal, flujos migratorios, migración de retorno.

* Researcher and founding former director (1989-1997) of CISAN-UNAM, mverea@unam.mx.

INTRODUCTION

The North American Free Trade Agreement (NAFTA) has no provisions for migration among the three countries, despite the strong pressure Mexico's negotiators brought to bear during the Salinas administration (1988-1994) to include articles about the free movement of persons across borders. One of the benefits of NAFTA was supposed to be that the dynamic exchange of goods would foster greater economic development in Mexico, creating an important number of jobs with significant increases in wages and, as a result, reducing the pressures to emigrate north.¹ As an incentive to trade, NAFTA allowed investment and transfers between companies, as well as temporary moves of professionals and their families. It established a specific non-immigrant TN visa (Trade NAFTA) exclusively for several categories of professionals.

During the 20 years since NAFTA came into effect, it has indeed brought broad regional economic interaction among many sectors, greater dynamism in foreign investment, and myriad trade transactions that have led to diverse businesses opening in Mexico. However, the predicted growth of the Mexican economy due to the implementation of NAFTA, which was supposed to be enough to create a lot of jobs in Mexico and eventually diminish the flow of Mexican migrants to the United States, did not materialize. Not only that, but the flow actually increased, mainly during the first 15 years, since the push-pull factors of Mexican migration to the United States have persisted, mainly in periods of economic growth during the NAFTA era.

In this essay, I will present an overview of the trends of Mexican legal migration flows (high- and low-skilled), as well as of unauthorized flows to the United States over the last 20 years. For that purpose, I begin by describing a very broad perspective of the main economic trends during this period. Secondly, I analyze the legal entries or visas issued to Mexicans as immigrants or temporary workers in the U.S., as well as the trends in the naturalization process by our citizens. In the third place, I explore the trends of unauthorized flows, which increased significantly during the NAFTA era. It is important to mention that Mexican migration to Canada is always taken as a reference point for comparison, looking at different types of visas or entries of migrant flows to the U.S., since they are less dynamic than those between México and the United States. In the last section, I give a broad overview of the flow

¹ Since the end of the nineteenth century, there was an intention to establish a free trade agreement with the United States. In 1877, José Yves Limantour was appointed secretary of a commission to explore the possibility of proposing a trade agreement with the U.S. Before becoming minister of finance in 1892 under the Porfirio Díaz administration, he thought it was not the right time to propose it. His point of view clashed with that of Ignacio L. Vallarta, the foreign minister at the time, who believed an agreement would be very important for Mexico's economic development. The two men were my children's great-great-grandfathers (Limantour, 1965).

of foreigners entering Mexico for different purposes and categories and the new phenomenon of “return migration.”

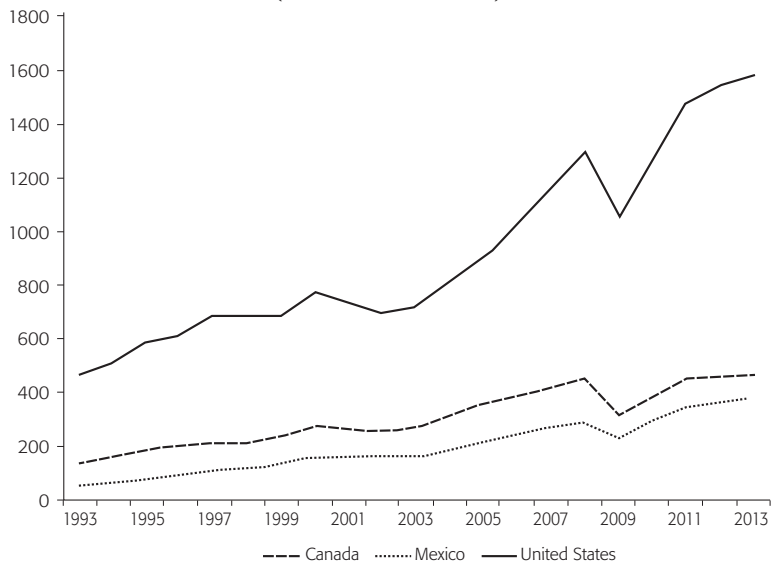
A BRIEF ANALYSIS OF ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE NAFTA REGION

NAFTA created a US\$19 trillion regional market by uniting the economies of the United States, Canada, and Mexico with around 470 million consumers. The U.S. Chamber of Commerce calculates that some six million U.S. jobs depend on trade with Mexico and eight million on trade with Canada. Nevertheless, the differences in economic development between Mexico and its neighbors and partners are still abysmal. The United States is the world’s largest economy, Canada the eleventh, and Mexico the fifteenth, calculated by gross domestic product (GDP), according to 2013 World Bank figures (2014b). Despite these enormous differences in development levels, Mexico could be considered a successful example of economic integration, mainly due to the expansion of its international trade and increased foreign direct investment (FDI) in its businesses from both partner countries.

It is fair to recognize that during the last 20 years, Mexico’s trade and FDI grew outstandingly. Today, Canada ranks as the United States’ largest single export market and Mexico is the second. Intra-regional trade flows have increased by roughly 400 percent, from around US\$290 billion in 1993 to over US\$1.1 trillion in 2012 (Hills, 2014). Each day, the United States conducts over US\$3.2 billion in trade with its North American neighbors: nearly US\$2 billion in goods and services cross the U.S.-Canadian border, and Mexico exports roughly about US\$1 billion worth of goods per day to the United States (Lanthemann, 2014). Mexico increased its imports more than ten-fold from around US\$71 billion in 1993 to close to US\$420 billion in 2013 (see Figure 1A). Its exports grew at the same pace, from around US\$50 billion in 1993 to nearly US\$400 billion in 2013 (see Figure 1B), that is, from US\$144 million to US\$1 billion a day, making it the fourth largest trading partner for the U.S. Even though over the years Mexico has relied heavily on the United States as an export market, this reliance has diminished during the NAFTA era. The percentage of Mexico’s total exports going to the United States decreased from 83 percent in 1993 to 78 percent in 2012. Between 1993 and 2012, the U.S. share of Mexico’s imports decreased from 78 percent to 55 percent. China is Mexico’s second leading source of imports (Fergusson and Villarreal, 2014).

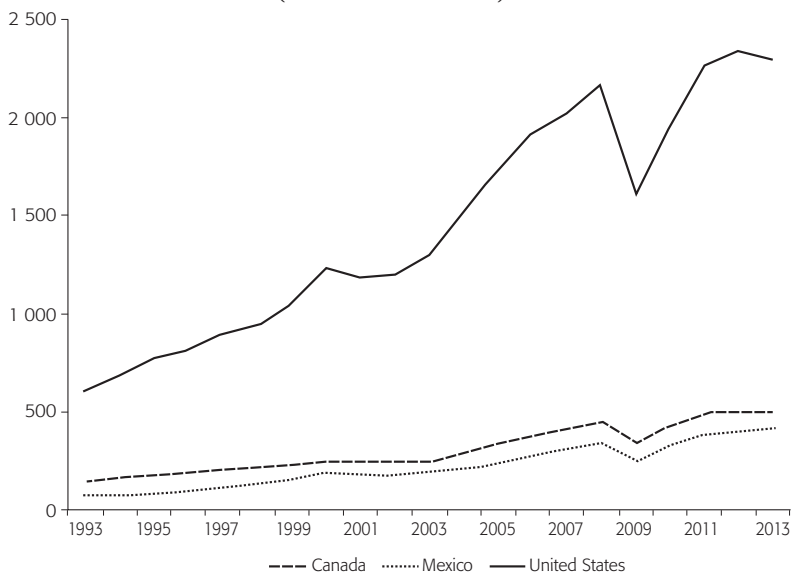
Although bilateral trade between Canada with Mexico has grown more than six-fold since NAFTA took effect in 1994, reaching US\$28 billion in 2012, it is still very

Figure 1A
EXPORTS (1994-2013)
(billions of U.S. dollars)



Source: Developed by the author using data from International Monetary Fund (2013).

Figure 1B
IMPORTS (1994-2013)
(billions of U.S. dollars)

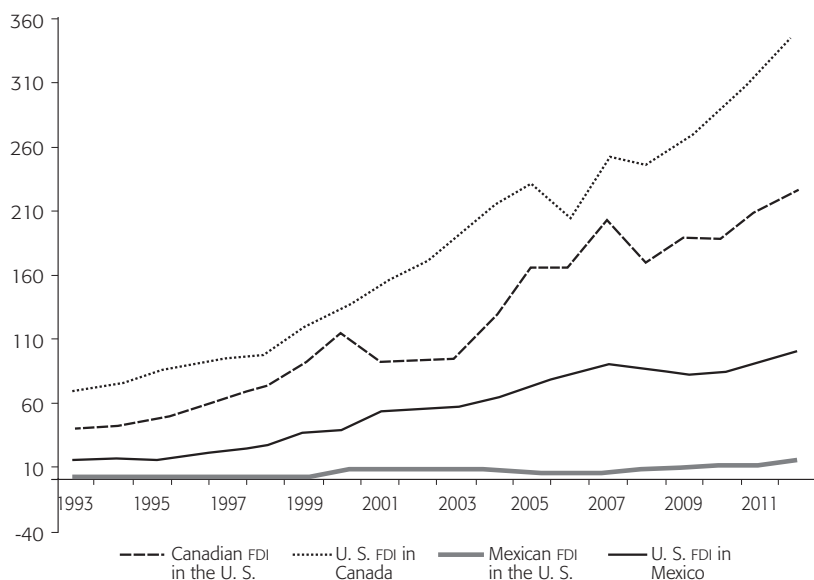


Source: Bureau of Economic Analysis (n.d.) and Fergusson and Villarreal (2014: 30).

poor compared to Canada-U.S. bilateral trade, which for the same year was just over US\$600 billion (*The Economist*, 2014). Canadian FDI in Mexico has doubled since the implementation of NAFTA. Today it is the fourth largest source of FDI in Mexico's economy, with more than 2 500 Canadian companies doing business in the country. Nevertheless, it represents less than 1 percent of total Canadian investment in the world, suggesting that there may be many more opportunities to explore for mutually profitable investment.

In terms of FDI, the United States is the largest source in Mexico, increasing its stock by 564 percent, from US\$15.2 billion in 1993 to US\$101 billion, in 2012. The FDI flows have been affected by several factors over the years, with higher growth during the late-1990s period of economic expansion, and slower growth in recent years, possibly due to the economic downturn caused by the 2008 global financial crisis and/or other internal factors. Mexican FDI in the United States, while substantially lower than U.S. investment in Mexico, has also increased rapidly, from US\$1.2 billion in 1993 to US\$14.9 billion in 2012, an hike of over 1 000 percent (see Figure 2).

Figure 2
FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE U.S., CANADA, AND MEXICO (1993-2012)
(at historical cost basis, billions of U.S. dollars)



Source: Bureau of Economic Analysis (n.d.) and Fergusson and Villarreal (2014: 30).

We can say that during the last 20 years intraregional travel by businesspeople, tourists, and students has boomed. According to the U.S. Department of Commerce, in 2011, U.S. Americans made nearly 12 million trips to Canada and spent almost US\$8 billion there, and they made 20 million trips to Mexico (the top destination for U.S. tourists) and spent over US\$9 billion. Canadians made 21 million trips to the United States spending US\$24 billion and Mexicans made more than 13 million trips spending almost US\$8 billion (Hills, 2014: 33). Mexico is the second most important destination country for Canadian visitors, with about 1.6 million trips to Mexico recorded in 2011, some as tourists, students, and others who have bought properties and stay longer. Nevertheless, it is important to mention that in the number of Mexican tourists to Canada has dropped significantly since the 2009 imposition of a visa requirement for Mexicans to stem a surge in false refugee claims.² Since then, the number of false claimants has indeed dropped significantly (fewer than 1 000 applicants in 2012, down from almost 10 000 in 2008) along with business and tourist visits, which dropped 50 percent.³ The requirement remains in place, leaving Mexico, the United States' NAFTA partner, in the company of countries such as Algeria and Iraq (*The Economist*, 2014).

With respect to the high expectations of closing the existing gap between Mexico and its NAFTA partners, according to World Bank data, in 1993, Canada's per capita GDP was US\$19 549 and that of the United States, US\$26 465. Twenty years later, in 2012, Canada's had grown 2.5 times to US\$51 206.00, and that of the U.S. doubled, reaching US\$51 749.00.⁴ Mexico did not grow as expected for different reasons: an average of only 1.2 percent economic growth per year was registered. Nevertheless, its per capita income almost doubled from US\$5 566 in 1993 (28 percent of Canada's GDP and 21 percent of that of the United States) to US\$9 749 in 2012 in current dollar terms (19 percent of the GDP of each of the other two), according to data from the World Bank (2014a). Several specialists think that while Mexico has not grown sufficiently, without NAFTA the situation would probably have been worse. We cannot underestimate the effects of the severe economic crises of 2001 and 2008/2009 that hit the Mexican economy and, of course, the deep Mexican economic crisis of 1994/1995. We have to recognize that even though the results in trade and investment have been very important for the Mexican economy, there is still a lot to work

² Although applications from Mexico almost tripled between 2005 and 2008, shooting up from 3 446 to 9 527, only 11 percent of the claims reviewed in 2008 were accepted; still, Mexico became Canada's top source country for asylum applications (Vera, 2010).

³ If in 2008, before the visa was imposed, 257 000 Mexican tourists and business people visited Canada, four years later, only half that number made the trip (139 700 Mexican travelers), after having fallen to 110 000 in 2010 (CNN Expansión, 2013; Corporate Canada, 2013).

⁴ The World Bank defines per capita GDP as the gross domestic product divided by mid-year population (2014a).

on to reduce the important gap between it and its partners, as well as to deal with the increasing vulnerability due to economic cycles.

THE MEXICAN POPULATION IN THE U.S. AND LEGAL ADMISSIONS DURING THE NAFTA ERA

The Hispanic and Mexican population in the United States has doubled during the NAFTA era. According to the U.S. Census Bureau, in 2012, 53 million Hispanics living there represented 17 percent of the total population of 311 million. Of these, 65 percent, or 34.4 million, were of Mexican origin. This made people of Hispanic origin the nation's largest ethnic or racial minority. Just as a reference, in 1994, the total U.S. population was 260 million, 26.6 million of whom were Hispanic (17 million, or 64 percent of Mexican origin).

Mexicans are the largest group of migrants in the United States. In general terms, in 2013, nearly 11.8 million foreign-born residents in the United States were from Mexico (with or without a visa), 65 percent without authorization. This represents 4 percent of the U.S. population and 29 percent of the country's 41 million immigrants (López et al., 2013).

Almost 3 million (3 086 000) Mexicans were admitted as immigrants to the United States and given the much sought-after green card from 1994 to 2013, an average of 155 000 a year.⁵ The majority (66 percent) of the 990 553 legal permanent residents (LPRS) admitted in 2013 were granted permanent-resident status based on a family relationship with a U.S. citizen or lawful permanent resident. The leading countries of birth of new LPRS were Mexico (14 percent), China (7.2 percent), and India (6.9 percent). Sixteen percent of immigrants admitted in 2013 became lawful permanent residents under the "employment" category (Monger and Yankay, 2014). In 2012, India made first place, receiving 22 percent of employment-based visas; Mexico was in sixth, place receiving 5.5 percent (almost double the 1994 amount). Mexicans are more likely than other immigrant groups to become legal permanent residents (LPRS) due to being immediate family members of U.S. citizens.

As a point of reference, Canada admitted 258 619 immigrants in 2013, compared to 224 385 in 1994, a constant amount that reflects their immigration policy over the last 20 years. Mexico occupied thirteenth place in the number of immigrant visas granted in Canada in 2013, while China, the Philippines, and India occupied the first

⁵ This is a calculation by the author using various years of data from the U.S. Department of Homeland Security (2013a).

three places. In 2003, 1 738 immigrants were admitted from Mexico, but in 2012 the amount doubled, rising to 4 032 Mexicans out of all the 257 887 immigrants given entry (Citizenship and Immigration Canada, 2011, 2012a, and 2012b). The amount is ridiculously low, compared to the Mexicans admitted yearly to the U.S., but the difference is that most of the Mexicans admitted to Canada went for employment rather than family reunification, which is the case for Mexicans admitted in the U.S.

In terms of naturalizations, 1.3 million Mexican LPRS became citizens during the last 20 years, representing only 9.5 percent of the almost the 13.7 million foreigners naturalized from 1994 to 2013.⁶ In 2013, about 779 929 LPRS became citizens and 99 385 (13 percent) were Mexicans. It is important to point out that Mexico's Non-Loss of Nationality Law, approved in 1998 under the Zedillo administration, allowed its citizens to have dual citizenship. It was created as an incentive for legal residents to have more interest in belonging to their new country and obtaining the rights they deserve as U.S. citizens. Even though today nine million U.S. citizens of Mexican origin have two passports (Serra Puche, 2014), nearly two-thirds of LPRS of Mexican origin still have not taken the step toward naturalization. This may be because it is costly or they do not intend to stay all their lives in U.S. territory and plan to return to Mexico when they retire.

As another point of reference, Canada, with the sixth largest foreign-born population of the OECD countries –the United States occupies the first place and Mexico the tenth of Canada's foreign-born population–, had a foreign-born population of about 6.8 million people in 2013 (CBC Canada, 2013).⁷ People born in the Caribbean and Central and South America represented 12.3 percent of all newcomers between 2006 and 2011, up from 10.5 percent from five years earlier.

Of the 11.8 Mexican immigrants living in the U.S., 7.7 million were part of the work force, of whom 91 percent had jobs and the rest were looking. Between 2009 and 2012, Mexican immigrants registered high unemployment rates. The majority of them work in the services sector: between 2000 and 2013, their participation increased from 51 percent to 65 percent, while their share of the secondary and primary sectors fell from 36 percent to 30 percent and from 12 percent to 5 percent, respectively. The industries with the highest percentage of Mexican migrants employed in 2013 were leisure and hospitality (18 percent), professional and business services (13.5 percent), and manufacturing (13 percent). Of these four sectors, employment in construction and manufacturing was hit by the 2008 economic crisis. Current popu-

⁶ Between 1994 and 2002, 473 380 Mexicans were naturalized; between 2003 and 2012, the number grew to 679 100 (U.S. Department of Homeland Security, 2013b).

⁷ Colombia, Mexico, and Haiti were the top three source countries for newcomers from the Caribbean and Central and South America (Statistics Canada, 2011).

lation survey data shows that 40 percent of Mexican migrants with jobs were earning less than US\$20 000 a year, and 17 percent earned more than US\$40 000 a year (Fundación BBVA Bancomer et al., 2014).

THE GROWTH OF MEXICAN NON-IMMIGRANT ADMISSIONS IN THE U.S.

During the 1990s, an important number of foreign highly- and low-skilled temporary workers were hired in the U.S. labor market because of that decade's sustained economic growth. The Department of State (DS) issued a significant number of visas for temporary workers, both high- and low-skilled. Even though statistics for DS-issued visas for 2004, when NAFTA came into effect, were available, I could not find precise data for migrants from Mexico for that year. So, I will only compare data from 2007 to 2013, the last year that statistics were published. It is important to stress that while the DS statistics reflect the number of visas issued or granted annually,⁸ Department of Homeland Security (DHS) data shows the multiple entries a visa holder may make in one year. Therefore, in general terms, if we compare number of visas issued with the total number of legal entries per fiscal year, we can find an important increase of entries per visa issued in this period, growing from 1.6 entries to 6.8 entries per visa granted (Jiménez, 2013). This means that foreign workers with visas go back and forth within a year more frequently than they did before. In order to understand which types of non-immigrant are hired in the U.S. labor market, I have divided the analysis into high- and low-skilled types of labor.

HIGHLY-SKILLED MEXICAN NON-IMMIGRANTS

Today, the largest share of U.S. work visas for all nationalities goes to highly skilled workers, contrary to the widespread belief that most visas go to unskilled laborers. This has been the case during the NAFTA era. In 2010, 74 percent of the all visas were H1-B visas, L-type for intra company transferees, and NAFTA visas (TN) (Jiménez, 2013).

The number of highly skilled Mexican temporary workers granted H1-B visas during this period did not grow significantly, rising from 2 785 in 1997 to 3 683 in 2013, which represents only 2.4 percent of the total 153 223 visas granted in this category in that year. However, it occupied the third place after India, which received 65 percent, and China (see Table 1). The difference is that, during this period, they travel

⁸ This process takes place at the U.S. consulate in the country of origin of the foreign applicant to work in the U.S.

more often to Mexico; due to this, the number of admissions has grown significantly: while in 1997, there were 5 273 Mexican admissions, in 2012, there were 29 794.

Categories	H1-B1	H2-A2	H2-B3	L-14	TN5
TOTALS					
1994	42 843	7 721	10 400	22 666	4
1997	80 547	16 011	15 706	36 589	171
2013	153 223	74 192	57 600	66 700	9 548
MEXICO					
1994	ND	ND	ND	ND	ND
1997	2 785	15 335	7 678	2 346	168
2012	3 543	61 324	36 341	3 890	7 600
2013	3 686	69 787	41 883	4 079	9 480

¹ Workers in specialty occupations
² Agricultural workers
³ Non-agricultural workers
⁴ Intra-company transferees
⁵ North American Free Trade Agreement (NAFTA) professional worker
Source: For 1994, United States Citizenship and Immigration Services (2012), and for 2012, Monger (2013).

The same has happened with L1 visas (intercompany transferees): in 1997, 2 346 visas were granted to Mexicans (6 percent of a total 36 589), and the number grew to 4 079 visas in 2013 (6 percent of a total 66 700). During this period, Canada moved from the sixth to first place with 25 percent. In addition, today they go back and forth more often to Mexico.

Based on the bilateral Free Trade Agreement signed by the United States and Canada in 1989, NAFTA established four types of persons to whom a non-immigrant Trade NAFTA or TN visa would be granted: business visitors, merchants, investors, and people transferred between companies. Around 60 classifications of professionals receive this status: 25 general professionals; 23 types of scientists; 12 professionals in the medical and biology sciences, and 3 in academic areas. TN status provides for a temporary stay of one year that can be renewed indefinitely. Holders of TN visas are not allowed to obtain permanent residence; this is why most professionals tend to apply for a H1-B visa, which can last six years and then the migrant can request permanent residence. It is important to mention that while Mexicans need to apply for

a TN visa, Canadians do not, since they can get it upon entry to U.S. territory; this is a great inequality among partners not registered in their published statistics. Twenty years after NAFTA came into effect, the number of TN visas granted to Mexicans in the United States has been ridiculously low. Table 1 shows that the number of Mexican professional TN visa holders grew from 171 in 1997, to 9 548 in 2013. However, although they have grown over recent years, they are insignificant compare with the tremendous size of trade between the two countries.

Contrary to the belief that most Mexicans living abroad are low skilled with only very basic education, new studies have found that the number of Mexican professionals already living in the U.S., with or without authorization, has grown significantly. According to the Census Bureau's Current Population Survey data, the number of Mexican immigrants with some level of professional education or equivalent experience more than doubled between 2000 and 2010, going from a little over 400 000 to more than 1 million; and the number with graduate studies increased at an even higher rate, from 62 000 to almost 151 000 (Alba, 2013). A recent study released by Tuirán and Ávila (2013) reveals that 862 000 highly skilled Mexican migrants were living in the United States in 2012. Eighty-five percent of them have a vocational level (professional and undergraduate studies) and 15 percent (153 000) had graduate degrees. Nevertheless, Mexicans have lower levels of education than the Hispanic population overall (10 percent of Mexicans ages 25 and older, compared to 13 percent of all U.S. Hispanics, have obtained at least a bachelor's degree). Sadly, Mexicans born in the U.S. are almost three times more likely to have earned a bachelor's degree than those born in Mexico (15 percent vs. 6 percent respectively). About 60 percent of Mexican immigrants have not earned a high school diploma compared with 21 percent of Mexicans born in the U.S. (Gonzalez Barrera and Lopez, 2013).

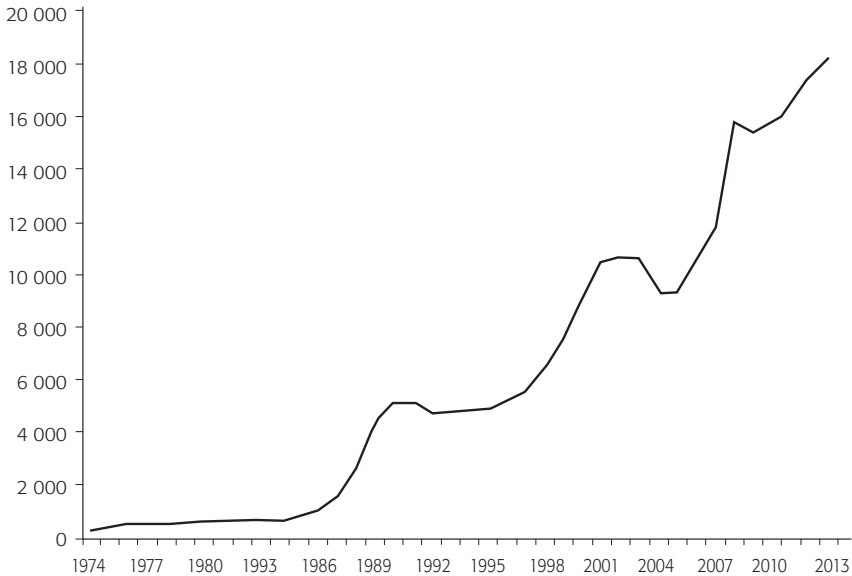
LOW-SKILLED MEXICAN NON-IMMIGRANTS

Unskilled Mexicans workers have gained an important place obtaining legal visas, mainly as agricultural workers, with H2-A visas, and non-agricultural workers, with H2-B visas. In this sense, Mexicans were granted 14 percent of all visas issued in both categories in 1990; this number almost doubled, with 26 percent of the total, in 2010 (Gonzalez Barrera and Lopez, 2013: 16).

Specifically, Mexican agricultural workers have been granted significantly more visas to work in the U.S. and maintain the same proportion against other nationalities. Table 1 shows that, while in 1997, 16 011 visas were issued to Mexican workers (96 percent of the total issued), in 2013 the amount grew more than 300 percent to

69 787 visas (94 percent of the total issued). In terms of number of admissions, while in 1994 Mexican migrants with H2-A visas registered 17 218 entries out of 22 141, in 2012 they registered 170 395 admissions out of a total of 183 860 to the U.S. (U.S. Department of Homeland Security, 2013b).

Figure 3
MEXICAN TEMPORARY AGRICULTURAL WORKERS IN CANADA (1974-2013)



Source: Secretaría del Trabajo y Previsión Social (2013).

If we compare this data with the Temporal Agricultural Workers Program (TAWP) in Canada, Figure 3 shows how this flow has grown: from 13 workers in 1974 when it was created to 17 626 Mexican workers hired in 2012,⁹ an amount equal to almost 25 percent of the Mexican agricultural workers (H2-A) hired in the U.S. Nevertheless, Canadian government statistics published in 2012 show that out of 224 886 temporary workers with work permits admitted, only 20 894 were Mexican;¹⁰ and out of 338 221 foreign workers present in that year, almost 23 683 were Mexicans, almost double the 10 010 Mexican workers present in 2000 (see Table 2). This represents a difference of 3 200 visas from those published by the Mexican government, and it is not

⁹ The Mexican Consulate in Toronto has published that 18 499 were hired in 2013 (Consulado General de México en Toronto, 2014).

¹⁰ Mexico was in second place after the United States with 36 346 temporary workers (Citizenship and Immigration Canada, 2012a)

specified whether they were high- or low-skilled workers. Nevertheless, it is important to mention that official Canadian statistics demonstrate that the number of foreign workers present in Canada has grown steadily: from 93 497 temporary workers present in 1994 to 338 213 in 2012 (Citizenship and Immigration Canada, 2012a and 2012b).

Table 2
MEXICAN FOREIGN WORKERS WITH WORK PERMITS
AND PRESENT IN CANADA (1992-2013)

	1992	2000	2010	2012
Foreign workers with work permits*	88 682	88 962	158 701	224 886
Foreign workers present	93 497	89 628	281 928	338 221
Mexican workers with work permits	ND	ND	17 966	20 894
Mexican workers present	ND	10,010	21 082	23 683

* Foreign workers are those other than Canadian citizens or permanent residents, who enter Canada solely or primarily for work and have obtained a work permit from CIC to legally perform such activities

Source: Citizenship and Immigration Canada (2012a and 2012b).

Only 7 678 Mexicans were granted H2-B visas to work in the United States as non-agricultural foreign workers in 1997, as shown in Table 1, and by 2004, this number had shot up to 52 556, dropping during the financial crisis in 2009 to 30 000; they then began to grow again, reaching 41 883 visas issued in 2013. While H2-B visas issued for Mexicans represented 49 percent of the total in 1997, during the last two decades their participation steadily grew to 73 percent of the total for 2013.

Just to compare with the role Mexicans have played in Canada's non-agricultural low-skilled labor market, under the Labor Mobility Mechanism of the Canada-Mexico Partnership, Canadian employers are allowed to hire Mexican workers in any sector and in any province for up to four years. According to information from the Mexican embassy in Canada, unfortunately only 160 low-skilled non-agricultural workers were hired under this mechanism in 2013. This situation represents the typical trend to get bilateral agreements instead of trying to "trilateralize" them. The lack of leadership within the three countries to go beyond NAFTA has been evident.

MEXICAN UNDOCUMENTED POPULATION IN THE U.S. DURING THE NAFTA ERA

The on-going tradition of U.S. employers hiring Mexicans, whether with a temporary visa or under the table, has been a constant during recent years; this constitutes invaluable human capital that is exported but not recognized. In this complex regional process, agents intervene to get visas for possible jobs, while traffickers charge large sums of money for transporting irregular migrants through increasingly dangerous points along the border, in some cases, making previous arrangements with U.S. employers.

Contradictory to the spirit of closer relations among the three countries through the establishment of a “formal” North American region with NAFTA, the same year it came into effect (1994), the U.S. government began militarizing the border with different operations that continued through the 1990s: Hold the Line in El Paso; Gatekeeper, in San Diego; followed by Rio Grande in south Texas; and Safeguard, in Tucson, some years later. Their main objective was to force migrants to cross the border through more dangerous rural and desert terrain, thus discouraging them, by erecting walls and other barriers at the most trafficked border points with the support of an important increase of border patrols.

The reinforcement policy got even tougher and much more brutal after the 2001 terrorist attacks and the 2007 financial crisis. So, during the most recent years, the increasing number of apprehensions, deportations, and migrant deaths has brought an important irritant into bilateral relations, an irritant that has grown or diminished according to prospects of the long-promised comprehensive immigration reform debated in 1996, 1997, and again in 2013, but still not approved. It is important to mention that in 2001, for the first time, President Fox proposed to President George W. Bush a bilateral agreement on migration accepting mutual responses, the famous “whole enchilada,” just before the terrorist attacks, which for obvious reasons went no further.¹¹

In order to appreciate the dimension of border enforcement during the NAFTA era, in 1992, only 5 000 border patrol officers were watching Mexico’s 1969-mile northern border at different points. Twenty years later, 21 500 agents were hired by the DHS, which is already double its 2004 size. The budget of Customs and Border Protection (CBP) doubled between 2005 and 2012, growing from about US\$1.5 billion to roughly US\$3.8 billion. As is clear, border reinforcement has been brutal, signifi-

¹¹ The main proposals were regularizing the status of Mexicans already residing in the United States, establishing a guest-worker program, accepting enhanced border enforcement, and increasing the number of visas available for Mexicans.

cantly ratcheting up the cost of migrating and the growing the dangers associated with illegal border crossings, resulting in increased deaths and human rights violations. Experience demonstrates that the tougher the measures, the more likely immigrants will tend to remain in the U.S. Clearly, such spending hikes for reinforcing the border have been reflected in the number of apprehensions: they rose throughout the 1990s and peaked at 1.7 million in 2000. After dropping to somewhat lower levels between 2001 and 2007, they fell dramatically from 2007 to 2011 during the financial crisis. In 2012, the number of unauthorized Mexicans apprehended along the Mexican border was 365 000, a 78-percent decrease *vis-à-vis* 2000, a boom year; at the same time, apprehensions of non-Mexicans have been increasing.¹² The increase/decrease in immigrant flows has traditionally been tied to push-pull factors that also correspond to economic cycles.

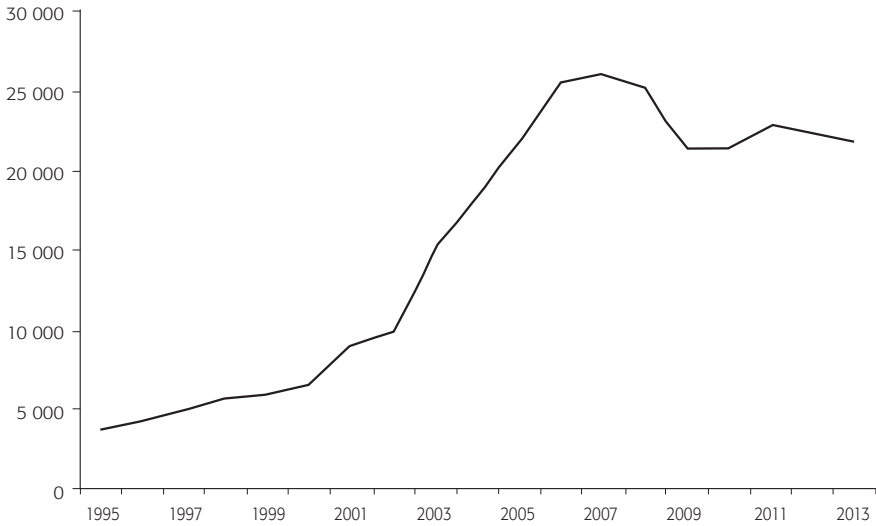
Despite this tremendous spending in their “reinforcement only policy,” the undocumented population in the U.S. has tripled during the NAFTA era: while in 1994 the number of undocumented aliens living in the U.S. was about 3.8 million (Migration News, 1994), the number peaked at 12.2 million in 2007 and fell to 11.3 million in 2009 during the economic recession. According to figures from Mexico’s National Occupation and Employment Survey (ENOE), the annual volumes of Mexican emigrants to the U.S. fell from 793 000 to 321 000 people between 2007 and 2012; this has had a negative impact on the capital inflows of family remittances to the country.

It is important to mention the significant economic resources that enter Mexico as remittances from migrants, both authorized and unauthorized, sent to their Mexican families affecting positively in their region (municipalities and states). These remittances, mainly from the U.S., have increased over the last 20 years: from US\$3 673 million in 1995, peaking at US\$25.1 billion in 2007, and then decreasing in 2012 to US\$22.4 billion, according to the Bank of Mexico (see Figure 4). The severe recession in the United States has reduced remittance flows.

They have started to grow again due to the economic recovery: in 2013, the undocumented population was estimated at 11.7 million (52 percent of Mexican origin). In fact, a recent study reveals that during recent months, the unemployment rate of Mexican migrants in the U.S. has begun to decline, standing at very close to the national average. This is because incipient job growth has begun in the sectors that employ around 60 percent of Mexican immigrants (with or without authorization): agriculture, leisure and hospitality, construction, manufacturing, and wholesale and retail trade (Passel, Cohn, and Gonzalez Barrera, 2013).

¹² In fiscal year 2012, the U.S. Customs and Border Protection (CBP) prevented nearly 145 000 individuals from entering U.S. territory, down from 215 600 in fiscal year 2011 (U.S. Department of Homeland Security, 2012).

Figure 4
REMITTANCES SENT TO MEXICO (1993-2013)
(millions of U.S. dollars)



Source: Banco de México (n.d).

Even though 6.1 million unauthorized Mexicans are still living in the U.S., three-fifths of them have lived there for more than a decade (Walter, 2012). For the first time in recent history, according to a Pew Hispanic study, Mexican-U.S. migration has registered an important shift in migration flows. Net migration (Mexicans who come to the U.S., the in-flow, minus those returning to Mexico, the out-flow) has reached an equilibrium (Passel, Cohn, and Gonzalez Barrera, 2012). Net migration from Mexico to the United States, both legal and illegal, now stands at zero or less. In other words, the number of migrants coming to the U.S. from Mexico is equal to, or less than, the number of migrants leaving or being deported from the United States and returning to Mexico (Walter, 2012). This phenomenon, known as the “zero net migration point,” seems to be the result of several factors: the U.S. recession and slow economic growth since 2007 have weakened the U.S. job market, especially in housing construction; the rise in the U.S. unemployment rate created fewer jobs for both immigrant and native-born workers; increased border security, enforcement measures, and record-setting numbers of deportations of both unauthorized and legal immigrants (and their U.S.-citizen children); and the rising dangers associated with illegal border crossings. The establishment of more restrictive measures for U.S. employers like the E-Verify program has also made it harder to hire unauthor-

ized immigrants.¹³ Also, by expanding the participation of state and local law enforcement agencies through Secure Communities and 287(g) agreements, local authorities have gotten involved with unauthorized migrants living in different states, sometimes helped by “vigilante groups”; this has led to an impressive increase in apprehensions and deportations of unprecedented numbers of aliens in recent years. Finally –but no minor problem– the very harsh anti-immigrant environment in some states during the last decade has had the effect of undocumented aliens emigrating either to other states with less anti-immigrant attitudes or going back to their countries of origin, or remaining and being much more vulnerable, because it is highly costly and risky to re-enter the U.S., and even more so if they have family members left some place.¹⁴ Within Mexico, several reasons have influenced this slowdown in the migration flow: the long-term decline in the birth rate; an increase in the average age of the Mexican population; and a broad improvement in Mexican economic conditions that has led to growing job opportunities that are lessening the pressure on Mexicans to leave their country in search of better opportunities. In spite of this new situation, I agree with Francisco Alba that even though nominal wage differentials have been hovering for years at about a 10-to-1 ratio for manual and semi-skilled jobs in favor of the United States, it is still very attractive to migrate. Whether this change is cyclical or structural remains to be seen, and will be put to a test once the U.S. economy is in full recovery and returns to dynamic growth (Alba, 2013).

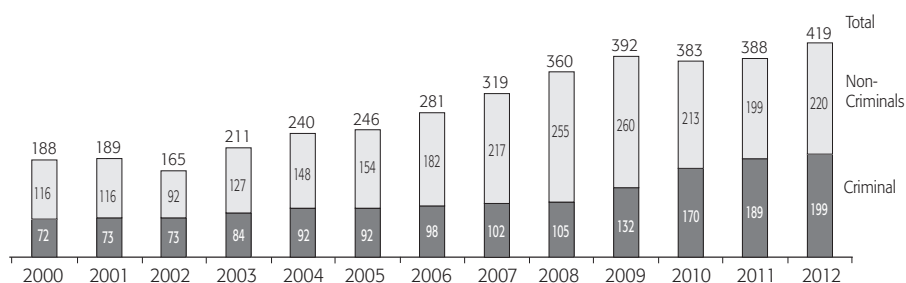
So far, during the five years of the Obama administration, from 2009 to 2013, the DHS has deported almost 2 million immigrants (Gonzalez Barrera, 2014). By comparison, 2.2 million migrants were deported during the eight years of the George W. Bush administration (see Figure 5). The Obama administration apparently has had the aim of deporting mainly “criminal illegals,” but the truth has been that U.S. authorities have conducted brutal enforcement raids to localize undocumented aliens in their homes, on the streets, and in work places, without really trying to penalize employers who “illegally” hire undocumented aliens. Graph 3 shows that more than half of the deported aliens are not criminals.

A new phenomenon has emerged that is very difficult to resolve: unaccompanied children who arrive in the U.S. from Central America, mainly Honduras, Guatemala, and El Salvador. The number had increased significantly to 57 000 children

¹³ The DHS has been upgrading the system so that it can access additional databases and more carefully filter applications. From 2007 to 2012, E-Verify queries from employers increased from 3.3 million to more than 21 million. As of February 2013, more than 432 000 employers were using the system to confirm the eligibility of prospective employees (Bloomberg Editors, 2014).

¹⁴ These states are emblematic precisely because they are relatively “new destinations” compared to the traditional ones, or their Latino populations grew rapidly, and locals have reacted adversely to their visible presence (Verea, 2012; Levine and Verea, 2014).

Figure 5
NUMBER OF DEPORTATIONS BY U.S. DEPARTMENT OF HOMELAND SECURITY
(2000-2012) (thousands)



Source: U.S. Department of Homeland Security (2012).

–40 percent are girls– by July 2014, compared with 39 000 in 2013,¹⁵ overwhelming the capacity to accommodate them.¹⁶ A recent report by the United Nations Human Rights Council (UNHRC) on unaccompanied children leaving Central America and Mexico found that not all of them were seeking family reunification or looking for better economic opportunities. Instead, 58 percent said they were fleeing violence related to organized criminal groups or domestic violence in their families (Nazario, 2014). The report stated that the number of asylum requests by children had increased by 432 percent (UNHRC, 2014). This has aggravated the perception of some U.S. citizens that the government is out of control. President Obama has requested US\$3.7 billion from Congress to deal with the crisis calling it an “urgent humanitarian situation.” The president stated that the money will be used to set up new detention facilities, deploy more aerial surveillance, and hire immigration judges and border patrol personnel to respond to the flood of children (Ricardi, 2014). Restrictionists or anti-immigrant advocates will take advantage of pushing migration policy toward a more restrictive reinforcement policy instead of a policy of integration and legalization, something that will feed Republican elections campaign, even though they do not want to be seen as too extreme on the issue. Meanwhile, Democrats are hesitating about how best to handle the issue in order not to radicalize their positions. I agree with the United Nations recommendations; that is, this is a human problem

¹⁵ In 2011 and 2012, 16 000 and 25 000 unaccompanied children arrived in the U.S. (Couronne, 2014).

¹⁶ A June 2014 internal draft Homeland Security memo estimated that the number of unaccompanied children, mostly Central Americans and Mexicans, could climb to 90 000 for the fiscal year. CBP has also recorded a more modest, but significant, increase in apprehensions of unaccompanied Mexican children, going from 11 768 in FY 2011 to 17 240 in FY 2013 and 11 577 in the first eight months of FY 2014 (Isacson, Meyer, and Morales, 2014).

and has to be treated as a refugee crisis. They support the creation of emergency refugee centers inside our borders, tent cities, operated by the United Nations and other relief groups like the International Rescue Committee, where immigrant children could be held for 60 to 90 days instead of being released (Nazario, 2014).

Aware that the large number of undocumented aliens, both adults and children, are a big problem that must be solved, the U.S. Congress has debated and approved several bills (in 2006 and 2007) to reform its clearly broken immigration system, bills that were frozen for six years. Surprisingly, in 2013 the Senate passed the comprehensive bipartisan Border Security, Economic Competitiveness, and Immigration Modernization Act of 2013 (S. 744). This bill includes, among many initiatives, increased border security and an enhanced E-Verify, a guest worker program; modifications in the visa system and a legalization program with a 13-year path to citizenship. The House of Representatives has decided not to support the Senate bill and instead has proposed several initiatives, a piecemeal approach instead of a comprehensive one, emphasizing stricter border enforcement, with no intention, so far, of legalizing the 11.7 million unauthorized migrants with a path to citizenship.¹⁷ President Obama, tired of the House of Representatives' inaction, has said he has no choice but to act alone. And, while legal experts say he has the authority as president to take bold steps, offering temporary deportation relief to as many as half the country's entire population of undocumented immigrants,¹⁸ this could result in a political firestorm and make the immigration issue more divisive.

Unfortunately, the immigration debate is ticking at the same pace as the elections clock. Among many things, the 2014 congressional elections have jeopardized the migration debate about a comprehensive immigration reform, leaving the 2013 Senate proposal frozen. Conservative Republicans, who support guest worker programs and reinforcement of the border, do not support comprehensive reform because they argue the legalization initiative would be a reward for unauthorized migrants who have broken the law, among other reasons. Immigration issues may well permeate the 2015-2016 presidential campaign. If the House passes some pieces of immigration legislation, whether they become law or not, immigration reform debate will still be a part, though not necessarily a major one, of presidential campaign issues for both candidates (Renshon, 2014).

¹⁷ For more information, see Vereá (2014).

¹⁸ In 2012, Obama took sweeping executive action on immigration called Deferred Action for Childhood Arrivals (DACA), a program in which immigrants brought to the U.S. as children, called Dreamers, were allowed to remain in the country without fearing deportation; this was highly criticized by conservative Republicans (Vereá, 2014).

FOREIGNERS IN MEXICO AND THE NEW PHENOMENA OF "RETURN MIGRATION"

Mexico has always been a traditional migrant sending country, mainly to the United States. But today, besides being a country of emigration, it is one of immigration, transit, asylum, and return migration. Generally speaking, we can say that in the past Mexico has had a restrictive migration policy; its foreign-born residents represent only 1 percent of the population, compared to Canada and the United States, where 21 percent and 13 percent, respectively, are foreign-born.¹⁹ However, we must recognize that it has been very generous in receiving many foreigners persecuted for various reasons, such as the case of the Spanish, Argentinians, Chileans, Cubans, and, as already mentioned, many Central Americans in different periods of Mexican history.

Nevertheless, a new phenomena has emerged: Mexico's foreign-born population has doubled during the last decade. Table 3 shows that in 2010 the Mexican Census registered 961 121 foreign-born persons –77 percent were born in the U.S.–; whereas the 2000 census recorded 492 617 foreign residents in Mexico, 70 percent of whom came from the United States. The other five countries of origin of migrants in order of importance are Guatemala, Spain, Colombia, Argentina, and Cuba (Fundación BBVA Bancomer, BBVA Research, and Segob, 2014). Just to compare with other census data: the 1990 Mexican census documented 339 780 foreigners living in Mexico and 192 208 in 1970 (INEGI, 2004).

Two main reasons explain this: new economic opportunities in Mexico make the country more attractive, and return migration of Mexican families and their U.S.-citizen children living in the United States to different states in Mexico has risen tremendously. Some studies have demonstrated that many of the Mexicans who have returned have done so voluntarily because U.S. economic conditions are no longer attractive; others have been deported due to the extremely harsh "deportation policy" that has taken them out of their workplaces or homes in the last decade.²⁰ According to Mexican census data, 824 000 Mexicans left the U.S. to move to Mexico between 2005 and 2010 (Fundación BBVA Bancomer, BBVA Research, and Segob, 2014). Mexican-born adults make up just under three-quarters of the total flow; Mexican-born children are about 5 percent and U.S.-born children of Mexican parents are the

¹⁹ The states with most foreigners are Baja California (about 123 000), Jalisco (84 000), Chihuahua (80 000), Mexico City's Federal District (72 000), and Tamaulipas. After registering relatively few foreigners in 2000, Hidalgo was the state with the fastest growing number of foreigners, up 402 percent by 2010, followed by Tlaxcala (333 percent), Tabasco (281 percent), and Veracruz and Oaxaca (both with 272) (Rhoda and Burton, 2010).

²⁰ For example, between 2010 and 2012, the U.S. government removed approximately 200 000 parents of U.S.-citizen children (Wessler, 2012).

Table 3
FOREIGN RESIDENTS IN MEXICO BY COUNTRY OF BIRTH
(1990, 2000, and 2010)

Country of Birth	1990	2000	2010
Total	339 780	519 707	968 147
United States	198 230	358 399	739 918
Canada	3 100	7 245	10 208
Central America *	57 230	46 523	59 936
South America **	20 020	30 579	62 167
Europe	45 750	49 131	56 956
Others	18 550	35 075	49 170
Percent of total			
Total	100.0	100.0	100.0
United States	58.3	69.0	76.4
Canada	0.9	1.4	1.1
Central America	16.8	9.0	6.2
South America	5.9	5.9	6.4
Europe	13.5	9.5	5.9
Others	5.5	6.7	5.1
* Belize, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, and Panama.			
** Argentina, Bolivia, Brazil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Peru, Uruguay, and Venezuela.			
Source: Consejo Nacional de Población (2010, 1990).			

remaining 20 percent, approximately 280 000 (Passel, Cohn, and Gonzalez Barrera, 2012). U.S.-born children residing in Mexico have been living here since a young age, but others have returned more recently to Mexico and are experiencing difficulty integrating into Mexican society and its educational system. Mexico is also home to a small number of U.S. retirees (Alba, 2013).

As indicated earlier, trade between the U.S. and Canada grew substantially as did investment. Likewise, jobs have been created but also lost in different sectors and regions. Nevertheless, the important hike in trade and investment has not been sufficient to create enough jobs to bring about the economic paradise that the negotiators dreamed of 20 years ago. Being realistic, free trade agreements are not substitutes for domestic economic growth strategies, essential for the economic development of any country.

It is true that the increased trade and investment did necessarily serve as a catalyst to promote the move of professionals, mainly U.S. citizens, to the Mexican labor market. Mexico's government established a formal process to permit the entry of foreign professionals, allowing both domestic and foreign companies to take advan-

tage of the tremendous comparative advantage between their partners in highly qualified services. Statistics from the National Immigration Institute (INM) of the Ministry of the Interior show the number of entries of different types of visitors, taking into account that a person may enter several times a year. The number of foreign non-residents entering the country between 1994 and 2012 increased 400 percent from 5.2 million to almost 18.7 million. The number of business visitors swelled from 30 000 to 680 000 in the same period (see Table 4).

Reason for Stay	1994 ¹	2004	2013
Non-resident Foreigners in Mexico	5 267 816	19 327 790	19 186 253
Business Visitors ²	30 422	413,619	789 686
Visitors with Work Permits	NA	NA	2 143
Border Workers ³	NA	41 894	55 845
Others	5 237 394	18 872 277	18 338 579
Resident Foreigners in Mexico	84 004	286 920	390 508
Temporary ⁴	50 615	218 104	255 699
Permanent ⁵	33 389	68 816	134 809

¹ Does not include data from April to December from the Mexico City International Airport regarding transmitters, visitors, advisors, and others.

² Includes business visitors and visiting advisors, which until 2006 were published separately.

³ From 1990 to March 2008, the figures are from the FMVA form; after that, they are from form FMTE.

⁴ Until October 2012, this includes foreigners with non-immigrant status, including students, correspondents, exiles, religious ministers, or religious associates and visitors. Beginning in November of that year, it includes foreigners with a temporary resident card, as well as those who still had a valid non-immigrant card with the previously stipulated characteristics.

⁵ Until October 2012, this includes foreigners who were immigrants or immigrated, under the terms of Articles 44, 45, 48, 52, and 53 of the General Population Law. Beginning in November, it includes foreigners with permanent resident cards under the terms of Article 52, Section IX of the Migratory Law and Article 139 of its regulatory legislation, and the guidelines for migratory administrative procedures; as well as those who still have a valid card stipulating status of immigrated, political exile, or immigrant for four years continuously, according to Article 44 of the guidelines for migratory administrative procedures.

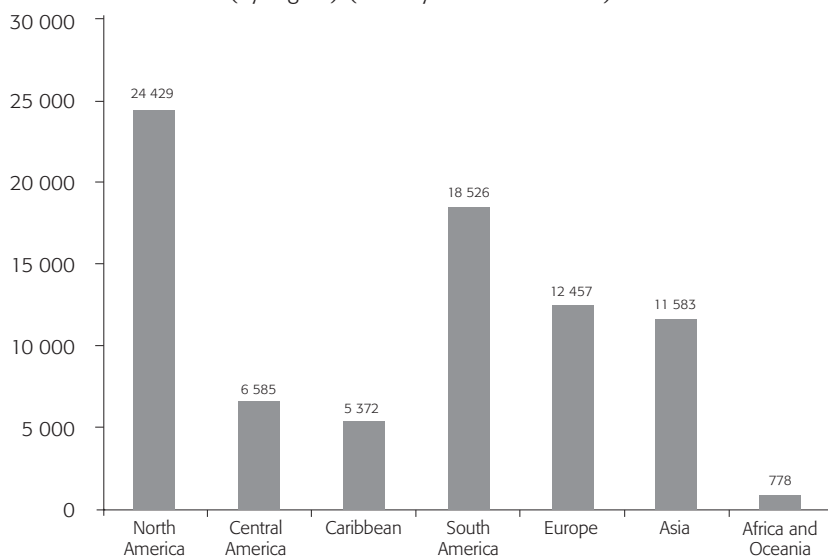
Source: Developed by the author using information from Secretaría de Gobernación (n.d.a and n.d.b).

The number of U.S. citizens who have been granted permanent resident visas (FM2) by the National Immigration Institute has been growing steadily, although in absolute terms it is small: from a total of 7 186 visas issued in 2007 (1 409 for U.S. citizens and 217 for Canadians) to 21 464 in 2011 (4 260 for U.S. citizens and 849 for Ca-

nadians). In 2013, almost 13 000 U.S. citizens had permanent residence permits and 374 renewed the ones they already had; 3 077 Canadians had permits and only 67 renewed them (Instituto Nacional de Migración, 2011a). Unfortunately, data from 1994 on cannot be compared to current data because the Mexican government used different methodologies for gathering them.

In the case of non-immigrants admitted with an FM3 visa, from 2009 to 2012, in 2012, the numbers had grown from 32 533 (8 570 U.S. citizens and 2 187 Canadians) to 39 685 (8 226 for U.S. citizens and almost 1 970 for Canadian citizens) (Instituto Nacional de Migración, 2011b). It is precisely in times of world economic crisis that Mexico received an important number of foreigners. In 2013, 79 731 FM3 temporary resident cards were renewed, 20 000 of them for U.S. citizens (6 314 for work purposes) and 5 000 for Canadians (1 419 for work purposes). There is also more demand for other foreigners to pursue economic opportunities in Mexico: 18 526 South Americans renewed their temporary resident cards, as did 12 457 Europeans in 2013 (see Figure 6). The entries of foreigners residing as non-immigrants in Mexico also grew significantly, from 84 000 entries at the beginning of the 1990s to 493 600 in 2012 (permanent residents from 33 400 to 150 600 and temporary residents from 50 000 entries to 342 000) (Centro de Estudios Migratorios, 2012).

Figure 6
RENEWALS OF TEMPORARY RESIDENT CARD
GRANTED BY THE NATIONAL IMMIGRATION INSTITUTE (INM)
(by region) (January-December 2013)



Source: Centro de Estudios Migratorios (2013).

It is important to stress that according to the Mexican census, 45.3 percent of immigrants in Mexico are in the work force; of these, only 4 out of every 100 are unemployed or looking for a job. Of the total employed immigrant population, around seven out of ten work in activities related to the services sector (Fundación BBVA Bancomer, BBVA Research, and Segob, 2014).

Traditionally, we have received “border workers” mainly along our southern border, from Guatemala and Belize. They receive regional temporary visitor visas and temporary border worker permits. For example, 5 561 permanent and temporary residents from Guatemala were registered in 2013 (see Table 5). The apprehensions or seizures, called “aseguramientos,” of potentially deportable foreigners, mainly from Central America (45 percent from Guatemala), are counted as events, not persons. After 1995, they grew steadily and then began to decline in 2007 with the economic crisis. In 2011, the number of “aseguramientos” (66 583) was roughly one-quarter of its 2005 peak of 240 269 (Alba, 2013).

However, the number of people from North America who entered the country for business reasons increased significantly from 30 422 in 1994, when NAFTA was implemented, to 680 551 in 2012, having decreased considerably during the economic crisis to 334 899 and 299 100 in 2009 and 2010, respectively.²¹

The data mentioned above indicates that since NAFTA came into effect, significant numbers of business visitors, traders, investors, professionals, and workers have transferred to the Mexican labor market, indicating greater economic dynamism. This indicates the great amount of trade and international business during the period with their partners. The significant increase in trade transactions and the important foreign direct investment flows were catalysts for the movement of mainly U.S. professionals into the Mexican labor market. Many job opportunities, mainly in manufacturing, open up in Mexico every year because of its low labor costs and its proximity to the U.S. This ranges from the new, booming aerospace engineering sector in Queretaro and central Mexico (the Canadian company Bombardier) to traditional footwear assembly in Guanajuato. High-tech exports accounted for 17 percent of Mexican gross domestic product in 2012, while cars amounted to a quarter of all Mexican exports that same year. The high tariffs on high-tech products manufactured outside the NAFTA region give Mexico a notable advantage (Lanthemann, 2014).

Regarding transmigrants, Mexico has faced an important problem of simultaneously being a stopover for transit migrants, primarily undocumented, mostly from Central America on the way to the United States, and a traditional flow of temporary workers from Central America and a few other countries to work in Mexico. Today,

²¹ The INM stipulates that business visitors include only those coming from the United States and Canada, according to the NAFTA agreement.

Table 5
ISSUE AND RENEWAL OF TEMPORARY RESIDENT CARD¹
AND PERMANENT RESIDENT CARD²
 (by country of nationality) (January-December 2013)*

Country	Total	Temporary Residents	Renewal of Temporary Resident Status	Permanent Residents	Renewal of Permanent Resident Status
U.S. ³	38 588	5 806	19 503	12 905	374
China	12 080	1 548	5 683	4 743	106
Cuba	9 743	2 247	4 571	2 668	257
Colombia	9 692	2 190	4 545	2 726	231
Canada	9 024	956	4 926	3 077	65
Venezuela	8 827	1 484	4 740	2 406	197
Spain	8 603	2 468	3 816	2 180	139
Argentina	7 394	1 081	3 354	2 787	172
Guatemala	5 651	533	2 252	2 564	302
France	4 681	1 248	2 113	1 243	77
Honduras	4 386	381	1 807	1 923	275
Japan	4 138	1 752	1 800	574	12
South Korea	4 022	864	1 924	1 191	43
Italy	3 679	757	1 554	1 295	73
Germany	3 647	1 259	1 394	955	39
Others	35 837	7 997	15 749	11 203	888

¹ Includes foreigners with a temporary residency card, under Article 52, Sections VII and VII of the Migratory Law, Article 138 of its regulatory legislation, and the guidelines for migratory administrative procedures, as well as those who have been issued a non-immigrant card due to backlog.

² Includes foreigners with a permanent resident card, under Article 52, Section IX of the Migratory Law, as well as Article 139h of its regulatory legislation, and the guidelines for migratory administrative procedures; as well as those who have been issued an immigrated or immigrant card due to backlog.

³ Includes those born in Puerto Rico.

* Preliminary information.

Source: Secretaría de Gobernación (2013).

this transit migration, specifically unaccompanied children, constitutes another hot issue complicating the already conflictive Mexico-U.S. migratory relationship, a situation that has exacerbated over the last year. In order to face this growing problem, President Felipe Calderon's administration took an important step proposing a comprehensive migration law. In 2011, Mexico's Senate followed up with a new migration law plus amendments to the 1974 General Law on Population and other related laws and codes (González-Murphy and Koslowski, 2011). This new law governs migration to, from, and through Mexico. The law came into effect in 2012 to better regulate visitors, temporary and permanent migrant flows, and to ensure migrants' rights in the face of increasing violations, including those of transmigrants whose rights are hugely violated in their hazardous sojourn through Mexico to the United States.

As mentioned above, the transit of unaccompanied Central American children through Mexico to the U.S. has become a highly divisive issue in bilateral relations. President Obama has started to pressure Mexican President Enrique Peña Nieto to "thoroughly collaborate" by stopping children at the southern border or deporting them before they arrive to the U.S.

FINAL REFLECTIONS

The important growth of exports to and foreign investment in Mexico from the U.S. and Canada has been insufficient to create the jobs needed, push wages up and reduce the pressure to emigrate to the United States as NAFTA negotiators had hoped, mainly during the first 15 years of its operation. We must recognize that the recurring, prolonged economic crises that we have experienced during the period analyzed, together with the complex readjustments in the Mexican economy have not benefited certain sectors like agriculture, but rather have caused severe regional inequalities. The important wage differentials for the same kinds of jobs that make U.S. salaries much more attractive for Mexicans, the dependence on remittances they send from abroad, and the growing, deeply-rooted, highly technical social networks that have grown during the last 20 years have been determining factors in continuing to make migration very attractive, influencing people's decision to emigrate north.

NAFTA, an expression of the economic ties among these three countries, undoubtedly did create a space for greater formal and informal, documented and undocumented labor mobility than expected when it was conceived. As trade partners, we must take responsibility for the direction we take in the near future. For that reason, we should ask what the next step through or within NAFTA should be. Is it feasible to

renegotiate this treaty to include some immigration mechanisms to increase labor mobility? Now that Mexico has approved an energy reform that it had considered non-negotiable, could this be a good opportunity for a more ambitious regional project including labor? In the case of Canada, is it possible to strengthen our ties to build bridges to eliminate the visa imposed for Mexicans in 2009? Is it relevant to ask ourselves what our next step within NAFTA should be?

Given the infrastructure created by NAFTA, it is essential that the Mexican government explore the possibility of establishing a collateral or derivative treaty within NAFTA to increase the number of TN visas for Mexicans as an option for medium- or low-skilled labor mobility and to expand the categories, so current undocumented Mexican workers are allowed to adjust their status to the TN status requirements. This labor is clearly required in the U.S., given the fact that a large proportion of the 6.5 million Mexican undocumented migrants have jobs.

The U.S. Congress must urgently approve truly comprehensive immigration reform to provide opportunities for increasingly vulnerable unauthorized migrants. Meanwhile, deportation relief is also urgent for this community. NAFTA may be an ideal platform upon which to base immigration reform, at least as it pertains to Mexico and Canada. Mexico does not have any migratory privileges, not even the "waiver." This could open the door toward legalization for those who have been living for many years contributing to the overall U.S. economy and who have U.S. citizen children or "Dreamers," who could get temporary visas as they wait for permanent ones. It is urgent to look ahead with a strategic vision to U.S. labor markets' future needs, establishing programs to import labor or increase the number of visas for that purpose. The needs of transnational families separated between the U.S. and Mexico must be dealt with immediately. Local communities, with limited infrastructure in Mexico, do not have sufficient means to help returning migrants and their families. Some deported aliens may attempt to return when the U.S. economy improves more, because they left very close family members all over the country.

Finally, more educational exchanges must be encouraged; one of the projects could be the creation of a program including technical training of temporary migrants, with the aim of their returning to their places of origin to contribute there for the benefit of a future North American community. New avenues should be built to foster a real North American region, not only to be more competitive, but also to share responsibilities among the three member countries in trying to solve the migration dilemma that has been growing since the creation of NAFTA 20 years ago.

BIBLIOGRAPHY

ALBA, FRANCISCO

2013 "Mexico. The New Migration Narrative," *Migration Policy Institute*, <http://www.migrationpolicy.org/article/mexico-new-migration-narrative>, accessed in January 2014.

BANCO DE MÉXICO

n.d. Remesas familiares, <http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA11§or=1&locale=es>.

BAREFOOT, KEVIN B., and MARILYN IBARRA-CATON

2013 "Direct Investment Positions for 2012. Country and Industry Detail," Bureau of Economic Analysis (BEA), http://www.bea.gov/scb/pdf/2013/07%20July/0713_direct_investment_positions.pdf, accessed in May 2014.

BLOOMBERG EDITORS

2014 "The Only Way to Stop Illegal Immigration," *Bloomberg View*, <http://www.bloombergview.com/articles/2014-03-12/the-only-way-to-stop-illegal-immigration>, accessed in July 2014.

BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS

n.d. Online database, <http://www.bea.gov>.

CBC CANADA

2013 "Canada's Foreign-Born Population Soars to 6.8 Million," <http://www.cbc.ca/news/canada/canada-s-foreign-born-population-soars-to-6-8-million-1.1308179>, accessed in December 2013.

CENTRO DE ESTUDIOS MIGRATORIOS

2013 "Renovaciones de tarjeta de residente temporal otorgadas por el INM a ciudadanos de Canadá y Estados Unidos," Secretaría de Gobernación, Unidad de Política Migratoria, cuadro 2.3.2 (mimeo).

2012 "Extranjeros no residentes y residentes en México: visitantes de negocios y trabajadores fronterizos, 1994, 2004, 2012," Secretaría de Gobernación, Unidad de Política Migratoria, http://www.politicamigratoria.gob.mx/es_mx/SEGOB/Series_Historicas, accessed in October 2013.

CITIZENSHIP AND IMMIGRATION CANADA

- 2012a "Facts and Figures 2012-Immigration Overview: Permanent and Temporary Residents," <http://www.cic.gc.ca/english/resources/statistics/facts2012/index.asp>, accessed in October 2013.
- 2012b "Facts and Figures 2012-Immigration Overview: Permanent and Temporary Residents," <http://www.cic.gc.ca/english/resources/statistics/facts2012/temporary/07.asp>, accessed in December 2013.
- 2011 "Facts and Figures 2011-Immigration Overview: Permanent and Temporary Residents," <http://www.cic.gc.ca/english/resources/statistics/facts2011/permanent/10.asp>, accessed in December 2013.

CNN EXPANSIÓN

- 2013 "Visa canadiense tumba turismo mexicano," <http://www.cnnexpansion.com/economia/2013/07/14/visa-canadiense-tumba-turismo-mexicano>, accessed in May 2014.

CONSEJO NACIONAL DE POBLACIÓN

- 2010 *XII Censo General de Población y Vivienda*, Mexico City.
- 1990 *XI Censo General de Población y Vivienda*, Mexico City.

CONSULADO GENERAL DE MÉXICO EN TORONTO

- 2014 "PTAT - Programa de trabajadores agrícolas temporales México-Canadá," Secretaría de Relaciones Exteriores, <http://consulmex.sre.gob.mx/toronto/index.php/es/programa-de-trabajadores-agricolas>, accessed in July 2014.

CORPORATE CANADA

- 2013 "Helping Tourism Business Prosper," Canadian Tourism Commission, https://encorporate.canada.travel/sites/default/files/pdf/Corporate_reports/final_2013_annual_report_en.pdf, accessed in July 2014.

COURONNE, IVAN

- 2014 "Facts and Figures on Child Migrants Heading to U.S.," *Yahoo News*, <http://news.yahoo.com/facts-figures-child-migrants-heading-us-215205134.html>, accessed in July 2014.

ECONOMIST, THE

- 2014 "Rivals More than Friends," *Americas View*, <http://www.economist.com/blogs/americasview/2014/02/canadian-mexican-relations>, accessed in May 2014.

FERGUSON, IAN F., and M. ANGELES VILLARREAL

2014 "NAFTA at 20: Overview and Trade Effects," *Congressional Research Service. Informing the Legislative Debate Since 1914*, Washington, D.C., April, p. 18, <http://fas.org/sgp/crs/row/R42965.pdf>, accessed in May 2014.

FUNDACIÓN BBVA BANCOMER, BBVA RESEARCH, and SEGOB

2014 *Yearbook of Migration and Remittances*, Mexico City, Bancomer.

GONZALEZ BARRERA, ANNA

2014 "Record Number of Deportations in 2012," *Fact Tank. News in the Numbers*, Pew Research Center, <http://www.pewresearch.org/fact-tank/2014/01/24/record-number-of-deportations-in-2012/>, accessed in February 2014.

GONZALEZ BARRERA, ANNA, and MARK HUGO LOPEZ

2013 "A Demographic Portrait of Mexican-Origin Hispanics in the United States," Pew Research Hispanic Trends Project, <http://www.pewhispanic.org/2013/05/01/a-demographic-portrait-of-mexican-origin-hispanics-in-the-united-states/>, accessed in December 2013.

GONZÁLEZ-MURPHY, LAURA V., and REY KOSLOWSKI

2011 "Understanding Mexico's Changing Immigration Laws", Woodrow Wilson International Center for Scholars. Mexico Institute, <http://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/GONZALEZ%20%2526%20KOSLOWSKI.pdf>, accessed in July 2014.

HILLS, CARLA

2014 "Las ventajas económicas del TLCAN: el punto de vista de Estados Unidos," *Foreign Affairs Latinoamérica*, vol. 14, no. 2, April-June.

IMF (INTERNATIONAL MONETARY FUND)

2013 IMF eLibrary – Data, <http://elibrary-data.imf.org>.

INEGI (INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA)

2004 "México como país de destino, Censo General de Población, 1953, 1972 y 2001," Mexico City, Secretaría de Gobernación, Consejo Consultivo.

INM (INSTITUTO NACIONAL DE MIGRACIÓN)

- 2011a "Expedición de documentos para inmigrantes (FM2) otorgadas por el INM según continente, país de nacionalidad y sexo 2007-2011," www.inm.gob.mx/estadisticas/series_historicas/FM2xNacyS_07_11.xls, accessed in July 2014.
- 2011b "Expedición de documentos para no inmigrantes (FM2) otorgadas por el INM según continente, país de nacionalidad y sexo 2007-2011," www.inm.gob.mx/estadisticas/series_historicas/FM2xNacyS_07_11.xls, accessed in July 2014.

INSTITUTO DE LOS MEXICANOS EN EL EXTERIOR

- 2014 "Los mexicanos en Canadá 2011," Mexico City, Secretaría de Relaciones Exteriores, <http://www.ime.gob.mx/estadisticas-de-mexicanos-en-canada>, accessed in July 2014.

ISACSON, ADAM, MAUREEN MEYER, and GABRIELA MORALES

- 2014 *Mexico's Other Border: Security, Migration, and the Humanitarian Crisis at the Line with Central America*, Washington Office on Latin America (WOLA), http://www.wola.org/publications/mexicos_other_border, accessed in July 2014.

JIMÉNEZ G., MIGUEL ÁNGEL

- 2013 "Legal Migration and Free Trade in the NAFTA Era: Beyond Migration Rhetoric," Wilson Center, Mexico Institute, <http://www.wilsoncenter.org/publication/legal-migration-and-free-trade-the-nafta-era-beyond-migration-rhetoric>, accessed in December 2013.

LANTHEMANN, MARC

- 2014 "NAFTA and the Future of Canada, Mexico and the United States," *Stratfor Global Intelligence*, <http://www.stratfor.com/weekly/nafta-and-future-canada-mexico-and-united-states>, accessed in February and March 2014.

LEVINE, ELAINE, and MÓNICA VEREA

- 2014 *Impacts of the Recent Economic Crisis on International Migration*, Mexico City, CISAN-UNAM.

LIMANTOUR, JOSÉ YVES

- 1965 *Apuntes sobre mi vida pública*, Mexico City, Porrúa.

LOPEZ, MARK HUGO, PAUL TAYLOR, CARY FUNK, and ANNA GONZALEZ-BARRERA

- 2013 "On Immigration Policy, Deportation Relief Seen as More Important than Citizenship: A Survey of Hispanics and Asian Americans," *Pew Research Hispanic Trends Project*, <http://www.pewhispanic.org/2013/12/19/on-immigration-policy-deportation-relief-seen-as-more-important-than-citizenship/>, accessed in January 2014.

MIGRATION NEWS

- 1994 "Illegal Immigration: Numbers, Benefits, and Costs in California," *Migration News*, vol. 1, no. 4, May, http://migration.ucdavis.edu/mn/more.php?id=298_0_2_0, accessed in January 2014.

MONGER, RANDALL

- 2013 *Nonimmigrant Admissions to the United States: 2012*, Department of Homeland Security (DHS), https://www.dhs.gov/sites/default/files/publications/ois_ni_fr_2012.pdf, accessed in June 2014.

MONGER, RANDALL, and JAMES YANKAY

- 2014 "U.S. Lawful Permanent Residents: 2013," Department of Homeland Security (DHS), http://www.dhs.gov/sites/default/files/publications/ois_lpr_fr_2013.pdf, accessed in June 2014.

NAZARIO, SONIA

- 2014 "The Children of the Drug Wars: A Refugee Crisis, Not an Immigration Crisis," *The New York Times*, July 11, http://www.nytimes.com/2014/07/13/opinion/sunday/a-refugee-crisis-not-an-immigration-crisis.html?_r=0, accessed in July 2014.

PASSEL, JEFFREY S., D'VERA COHN, and ANNA GONZALEZ BARRERA

- 2013 "Population Decline of Unauthorized Immigrants Stalls, May Have Reversed. New Estimate: 11.7 million in 2012," *Pew Research Hispanic Trends Project*, <http://www.pewhispanic.org/2013/09/23/population-decline-of-unauthorized-immigrants-stalls-may-have-reversed/>, accessed in October 2013.
- 2012 "Net Migration from Mexico Falls to Zero- and Perhaps Less. Migration between U.S. and Mexico," *Pew Research Hispanic Trends Project*, <http://www.pewhispanic.org/2012/04/23/net-migration-from-mexico-falls-to-zero-and-perhaps-less/>, accessed in September 2013.

PEW RESEARCH CENTER

- 2013 "Immigration: Key Data Points from Pew Research," March 5, <http://www.pewresearch.org/key-data-points/immigration-tip-sheet-on-u-s-public-opinion/>, accessed in January 2014.

RENSHON, STANLEY

- 2014 "The 2014 Congressional Elections and Real Immigration Reform, Pt. 4," Center for Immigration Studies, <http://www.cis.org/renshon/2014-congressional-elections-and-real-immigration-reform-pt-4>, accessed in July 2014.

RHODA, RICHARD, and TONY BURTON

- 2010 "Where Do Most Foreigners Live in Mexico?" *Geo-Mexico: The Geography and Dynamics of Modern Mexico*, January, <http://geo-mexico.com/?s=FOREIGN+RESIDENTS+&searchsubmit>, accessed in July 2014.

RICARDI, NICHOLAS

- 2014 "Child Migrant Surge Shifts Politics of Immigration," *Yahoo News*, <http://news.yahoo.com/child-migrant-surge-shifts-politics-immigration-175907481-election.html>, accessed in July 2014.

SECRETARÍA DE GOBERNACIÓN

- 2013 *Estadística migratoria síntesis 2013*, http://observatoriocolf.org/_admin/documentos/Sintesis2013.pdf.
- n.d.a Unidad de Política Migratoria, Series Históricas, http://www.politicamigratoria.gob.mx/es_mx/SEGOB/Series_Historicas.
- n.d.b <http://www.estudiosdemigracion.org/inedim2013/index.php/mascoslegales/perfiles-nacionales/mexico>.

SECRETARÍA DEL TRABAJO Y PREVISIÓN SOCIAL

- 2013 "Programa de trabajadores agrícolas temporales México-Canadá," http://www.empleo.gob.mx/en_mx/empleo/Programas_de_Empleo, accessed in October 2013.

SERRA PUCHE, JAIME

- 2014 "NAFTA in Its 20th Anniversary," paper presented at the international conference "TLCAN a 20 años de su entrada en vigor," Comexi, Mexico City, February 4.

STATISTICS CANADA

- 2011 "Immigration and Ethnocultural Diversity in Canada," *National Households Survey*, <http://www12.statcan.gc.ca/nhs-enm/2011/as-sa/99-010-x/99-010-x2011001-eng.cfm#a2>, accessed in January 2014.

TUIRÁN, RODOLFO, and JOSÉ LUIS ÁVILA

- 2013 "Migración calificada entre México-Estados Unidos: desafíos y opciones de política," *Migración y desarrollo*, vol. 11, no. 21, pp. 43-63.

UNHRC (UNITED NATIONS HUMAN RIGHTS COUNCIL)

- 2014 *Children on the Run: Unaccompanied Children Leaving Central America and Mexico and the Need for International Protection*, <http://unhcrwashington.org/children/reports>, accessed in July 2014.

UNITED STATES CITIZENSHIP AND IMMIGRATION SERVICES

- 2012 *The Triennial Comprehensive Report of Immigration*, <http://www.uscis.gov/sites/default/files/USCIS/Resources/Reports%20and%20Studies/tri3fullreport.pdf>, accessed in July 2014.

U.S. DEPARTMENT OF HOMELAND SECURITY (DHS)

- 2013a "Lawful Permanent Residents: Data Tables," *Yearbook of Immigration Statistics*, <http://www.dhs.gov/yearbook-immigration-statistics>, accessed in different years.
- 2013b "Naturalizations: Data Tables," *Yearbook of Immigration Statistics*, <http://www.dhs.gov/yearbook-immigration-statistics>, accessed in different years.
- 2012 "Immigration Enforcement Actions," *Yearbook of Immigration Statistics*, <https://www.dhs.gov/yearbook-immigration-statistics>, accessed in January 2014.

VEREA, MÓNICA

- 2014 "El debate hacia una reforma migratoria en Estados Unidos durante los primeros años del siglo XXI," in Patricia Galeana, ed., *Migraciones en las Américas*, Mexico City, UNAM.
- 2012 "Aproximaciones teóricas para entender las políticas migratorias restrictivas y los sentimientos anti-inmigrantes en el siglo XXI," in Mónica Vereá, ed., *Políticas y sentimientos anti-inmigrantes en América del Norte y la Unión Europea*, Mexico City, CISAN-UNAM.
- 2010 "Los mexicanos en la política migratoria canadiense," *Norteamérica*, year 5, no. 1, January-June, pp. 93-127.

- 2007 "A 12 años de TLCAN = + migración," in Enriqueta Cabrera, comp., *Desafíos de la migración: saldos de la relación México-Estados Unidos*, Mexico City, Planeta.
- 2006 "Movilidad laboral a 10 años del espacio TLCAN," in Monica Gambrell, ed., *Diez años del TLCAN en México*, Mexico City, IIEC, Facultad de Economía, CISAN-UNAM.
- 2005 "Ten Years of NAFTA = Migration Plus," *Voices of Mexico*, no. 70, January-March, pp. 102-108.

WALTER, EWING

- 2012 "Several Factors Cited for Drop in Net Migration from Mexico," *Immigration Impact*, <http://immigrationimpact.com/2012/04/24/several-factors-cited-for-drop-in-net-migration-from-mexico/#sthash.RLItpi7N.dpuf>, accessed in June 2014.

WESSLER, SETH FREED

- 2012 "Nearly 205K Deportations of Parents of U.S. citizens in Just Over Two Years," *Color Lines: News for Actions*, http://colorlines.com/archives/2012/12/us_deports_more_than_200k_parents.html, accessed in January 2014.

WORLD BANK

- 2014a "GDP PER CAPITA (Current U.S.)," <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?page=4>, accessed in May 2014.
- 2014b "World Development Indicators," <http://databank.worldbank.org/data/download/GDP.pdf>, accessed in July 2014.

Presente y futuro de las relaciones comerciales de Canadá y Estados Unidos frente a los nuevos desafíos

DELIA MONTERO C.*
ENRIQUE PINO HIDALGO**

RESUMEN

En este artículo se analiza el impacto comercial de China en el comercio entre Canadá y Estados Unidos. A pesar de que Canadá perdió su posición histórica como primer socio comercial de Estados Unidos, debido al ascenso de las exportaciones de China al mercado estadounidense, esto no ha afectado la estructura de sus intercambios comerciales. Las exportaciones chinas a Estados Unidos son principalmente manufacturas intensivas en mano de obra y capital, en tanto que las exportaciones canadienses son principalmente de recursos naturales y servicios. Además, ambos países tienen acuerdos de defensa y seguridad que agilizan el comercio y permiten a Estados Unidos enfrentar mejor las amenazas externas.

Palabras clave: comercio, competitividad, TLCAN, recursos naturales, entorno institucional

ABSTRACT

The authors analyze China's impact on U.S.-Canadian trade. Despite Canada's having lost its historic position as the United States' first trade partner due to the hike in Chinese exports to the U.S. market, this has not affected the structure of their commercial operations. Chinese exports to the U.S. are mainly labor- and capital-intensive manufactured goods, while Canadian exports are mainly natural resources and services. In addition, the two countries have defense and security accords that facilitate trade and allow the United States to deal better with external threats.

Key words: trade, competitiveness, NAFTA, natural resources, institutional environment

* Profesora investigadora del Departamento de Economía, UAM Iztapalapa, <del@xanum.mx>.

** Profesor investigador adscrito al Departamento de Economía, UAM Iztapalapa, <pihen@prodigy.net.mx>.
Se agradece a Jorge Hernández G. su colaboración para este texto.

Las relaciones económicas, políticas y culturales entre Canadá y Estados Unidos se remontan a las etapas fundacionales de las colonias inglesas y francesas en Norteamérica a lo largo de los siglos XVII y XVIII, asociadas al fenómeno geoeconómico de compartir la frontera más grande del mundo. Este factor ha influido decisivamente en el establecimiento de una relación multidimensional sólida, única y vital en diversos ámbitos como el comercio, las inversiones, el tema fronterizo y la seguridad nacional, así como en la seguridad energética, entre otros.

El entorno institucional económico, político y cultural de Canadá ha sido una de las claves que explican el intenso y diverso flujo de inversiones y comercio que mantienen ambos países. Indudablemente, las corrientes de capital e inversiones fueron la consecuencia de una elaborada estructura de incentivos y ventajas mutuas muy poderosas dirigidas a propiciar la entrada de las firmas estadounidenses y el intercambio comercial, fortalecidos por una sólida definición de los derechos de propiedad y los contratos.

El llamado *ambiente de negocios* se reflejó en el rápido despliegue de la industria que emergió en Canadá en el siglo XIX, la cual, desde sus inicios, estuvo ampliamente vinculada con la expansión manufacturera, comercial y la pujanza financiera del noreste del territorio estadounidense. De ahí que la relación económica y política que han mantenido ambos países ha generado desde entonces una suerte de *integración silenciosa*.

A lo largo del siglo XX, la relación entre estas dos economías ha pasado por diversos acuerdos formales e informales que han definido importantes cambios en la dirección de una creciente integración económica, acuerdos políticos y estratégicos que han conducido a la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el cual ha fungido como el punto de amarre de una serie de negociaciones comerciales bilaterales entre ambos países.

A pesar de los intentos de Canadá por diversificar y extender sus relaciones comerciales más allá del territorio estadounidense, observamos que los resultados son modestos y representan un proceso difícil si consideramos que más del 70 por ciento de su comercio continúa realizándolo con Estados Unidos. Si bien es cierto que con la firma del TLCAN México entró en el escenario canadiense, no fue sino hasta el 2001 cuando apareció entre los diez primeros países con los que tiene comercio Canadá. Al concluir 2011, México ocupaba el cuarto lugar como socio comercial de ese país, cuya economía importaba bienes por veinticinco mil millones de dólares que representaban el 5.5 por ciento del total de las importaciones canadienses; no obstante, cabe destacar que el intercambio comercial entre ambas naciones es, hasta cierto punto, marginal, ya que el comercio total representa menos del 5 por ciento del comercio total de Canadá.

Durante la primera década del siglo XXI, se registraron cambios importantes en el comercio entre Estados Unidos y Canadá, atribuibles principalmente a la entrada de un nuevo actor en la escena internacional: China, cuyas exportaciones hacia aquellos dos países comenzaron a mostrar una tendencia ascendente y en pocos años se convirtió en el primer socio de Estados Unidos y en el segundo de Canadá y México. En esta dinámica, en 2011, las importaciones procedentes de China significaron el 18.4 por ciento del total de las importaciones estadounidenses, seguida por la Unión Europea (con el 16.6), Canadá (con el 14.4) y México, que aportó el 11.7 por ciento del total de las importaciones de Estados Unidos (WTO, 2011).

La tesis que planteamos en este trabajo enfatiza que a pesar de que Canadá perdió su posición histórica como primer socio comercial de Estados Unidos, debido al vertiginoso ascenso de las exportaciones de China al mercado estadounidense, consideramos que este cambio no ha afectado de forma determinante la estructura de los intercambios comerciales que realiza Canadá con Estados Unidos por varias razones. La primera se refiere a que las exportaciones chinas a Estados Unidos corresponden principalmente a productos de sectores manufactureros intensivos en mano de obra e intensivos en capital, en tanto que las exportaciones canadienses al vecino del Sur en buena medida son bienes basados en recursos naturales, petróleo y servicios que, como tales, no enfrentan la competencia china en los mercados de Estados Unidos.

La segunda razón es más específica y es que Canadá es uno de los principales proveedores de energéticos a Estados Unidos, en tanto que la tercera razón se relaciona con el carácter estratégico de Canadá que se expresa en la suscripción de los compromisos y pactos entre ambas naciones, que se concreta en acuerdos en materia de defensa y seguridad que permite hacer frente a posibles amenazas externas.

En la primera parte de este trabajo argumentamos cómo, a partir de los años sesenta, se formaliza y desarrolla el proceso de integración comercial de Canadá con Estados Unidos, que se confirma con la suscripción del estratégico acuerdo AutoPac (Canada-U.S. Automotive Products Trade Agreement o Acuerdo Comercial Automotriz Canadá-Estados Unidos). En la segunda parte, revisamos los cambios registrados en la estructura y el volumen del comercio de Canadá y Estados Unidos con China, así como sus impactos en las economías de los dos primeros países. Finalmente, realizamos un análisis para ver prospectivamente la dirección de las relaciones comerciales y financieras de Canadá y Estados Unidos, y los riesgos que enfrenta la economía del primero.

EL CAMINO HACIA LA INTEGRACIÓN COMERCIAL DE CANADÁ Y ESTADOS UNIDOS

Las relaciones comerciales entre estos dos países siempre han sido bastante estrechas; sin embargo, en la década de los setenta se registró un cambio fundamental, en particular en el trato al capital extranjero, principalmente estadounidense, que ya controlaba el 36 por ciento de todo el capital empleado en la industria de Canadá. Ciertamente, la penetración de la inversión extranjera había cobrado gran importancia en algunos sectores, en especial en el petrolero y el gas natural, en los que el capital foráneo representaba el 76 por ciento del capital invertido; en el sector minero, el control ascendía al 70 por ciento y en el manufacturero dominaba con el 61 por ciento del capital total invertido (Laliberté, 1992: 6).

La mayor presencia del capital extranjero en la economía canadiense en los años setenta fue precedida por la firma en 1965 del AutoPac, acuerdo diseñado para permitir a los productores norteamericanos (las corporaciones multinacionales estadounidenses ubicadas en Canadá, principalmente) racionalizar las plantas productoras mediante la remoción de las tarifas aduanales canadienses y estadounidenses sobre los embarques transfronterizos de vehículos terminados y autopartes originales. Específicamente, el AutoPac se abrió sobre las bases de la exención de impuestos de las exportaciones de los productos automotrices originarios de Canadá al mercado de Estados Unidos

Este acuerdo se formalizó y entró en operación antes de que Canadá iniciara una política basada en el ascenso del nacionalismo en los años setenta, con el gobierno de Pierre Elliot Trudeau, quien puso en marcha una nueva reglamentación para *canadianizar* la economía. Esta situación empezó a cambiar en 1974, con un replanteamiento de la política respecto de las inversiones extranjeras en sectores estratégicos, por lo que se crearon nuevas instituciones como la Foreign Investments Review Agency (FIRA), cuyo objetivo fue evaluar y regular las inversiones extranjeras, así como revisar las adquisiciones de activos existentes por parte de extranjeros.

Para comprender adecuadamente la evolución y los cambios experimentados por las relaciones comerciales y financieras entre Canadá y Estados Unidos, esbozamos una periodización que propone cuatro etapas en las que se enfatizan los trazos principales de este proceso durante el último tercio del siglo XX. La primera corresponde a la década de los setenta, cuando el gobierno canadiense creó la FIRA, agencia encargada de regular las inversiones extranjeras bajo el gobierno liberal de Trudeau. Este organismo se encargó de reglamentar y vigilar tanto las inversiones que entraban como las que salían, según el criterio de que los flujos de capital fueran provechosos para el país.

En 1980, de acuerdo con la estrategia nacionalista de Trudeau, también se creó el Programa Nacional de Energía que, entre otras cosas, monitoreaba las propiedades de los extranjeros en el sector de los energéticos. El resultado de esta política fue la disminución considerable del radio de control del capital foráneo, el cual pasó de 36 por ciento a finales de 1971, a 23 por ciento a finales de 1986; sin embargo, la década de los ochenta registró nuevamente cambios importantes, marcados por la apertura económica y la posterior firma y consolidación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

La segunda etapa inició en 1985, con el reemplazo de la agencia FIRA por otra institución denominada Investment Canada, impulsada por el gobierno conservador de Brian Mulroney, quien llegó al poder en 1984 con una intensa política liberal en la aplicación de criterios sobre las inversiones foráneas, que estimaba se traduciría en una estructura de incentivos superior. En 1985, los objetivos del gobierno de Canadá se centraban en el fortalecimiento de la competencia y los temas de seguridad nacional. El gobierno liberal reafirmó el compromiso de reactivar la actividad comercial y promover la “defensa de Occidente”, el control de las armas y el impulso de una política de desarme para reforzar la seguridad del país.

De manera específica, la política económica canadiense se centraba, de forma importante, en una serie de cambios estructurales que iniciaron a mediados de los ochenta, que comprendía un programa abierto de privatización de empresas del Estado, con el propósito de reemplazar el capital público por el privado. En la nueva estrategia liberal, también se incluyó la privatización y la desregulación del transporte, las comunicaciones y los servicios públicos. Acorde con la redefinición liberal del Estado, también fueron reducidos los servicios que proporcionaba el gobierno (Cameron, 2000: 221-228).

La tercera etapa inició con la firma del acuerdo comercial (FTA, por sus siglas en inglés) entre Estados Unidos y Canadá en 1989; aunque de corta duración, fue uno de los logros más importantes en la política de apertura económica, en la medida en que no sólo reafirmaba e intensificaba la relación comercial con Estados Unidos, sino que también fortalecía las inversiones entre ambas economías. En el marco de este acuerdo bilateral, la economía canadiense transitó de una integración de facto a una de jure con Estados Unidos, y de esta forma reafirmó la fortaleza de los vínculos económicos y financieros que tomó la relación bilateral entre estos dos países.

Finalmente, la cuarta etapa se consolidó con la firma del TLCAN. El nuevo acuerdo tripartito fue negociado según el *principio de reciprocidad* que incluía, en primer término, el establecimiento de relaciones preferenciales entre los países asociados. Al mismo tiempo, el tratado ofrecía una serie de incentivos a las tres economías asociadas en el marco de un espacio comercial sometido a reglas y mecanismos comunes.

Consecuentemente, la puesta en marcha del TLCAN demandó el diseño y el establecimiento de un conjunto de instituciones y organismos que administraran y vigilaran la aplicación del nuevo entramado de reglas y normas que regularían el comercio, las inversiones y el ejercicio de los derechos de propiedad, etc., así como el cumplimiento de los compromisos asumidos y la instrumentación de los litigios. En este escenario, las emergentes reglamentaciones pactadas aseguraron el intercambio comercial con nuevas condiciones dirigidas a reducir los costos de transacción asociados con el comercio de bienes y servicios y los flujos de inversión entre los países signatarios. En este sentido, el TLCAN estableció una serie de acuerdos formales previos y otros no escritos, cuyas reglas se aplicarían en los tres países.

Para Estados Unidos, estaba claro que la firma de este acuerdo trilateral con sus socios vecinos de América del Norte profundizaría la relación comercial y financiera, al tiempo que permitiría mayores facilidades a la inversión extranjera. Para Canadá, el acuerdo formalizaba y perfeccionaba un largo proceso histórico de integración con Estados Unidos que permitía consolidar formalmente una relación de décadas, al generar una nueva estructura de facilidades de tipo arancelario, en transportación de bienes, etc., lo que posibilitó disminuir los costos de transacción de empresas, inversionistas, consumidores, etc., así como proteger los derechos de propiedad y, en general, aprovechar las nuevas ventajas y ganancias de la integración comercial en América del Norte.

En realidad, el TLCAN, en su carácter de acuerdo de integración comercial y financiera, vinculó a tres economías muy diferentes, con marcadas asimetrías, al tiempo que Canadá y México reafirmaron la fuerte gravitación respecto de Estados Unidos, principal mercado de sus exportaciones. En efecto, las asimetrías entre estas economías son notables y han tendido a acentuarse más que a disminuir como se planteó en el proyecto. Podemos revisar algunos indicadores. Por una parte, Canadá tiene una población de casi 34 millones de habitantes, un PIB per cápita de cincuenta mil dólares para 2012 y su inversión bruta en investigación y desarrollo fue del 2 por ciento del PIB. En tanto que México, cuyo proceso de integración comercial en el marco de la globalización es más reciente,¹ tiene una población de 113 millones de habitantes, un PIB per cápita de diez mil dólares para el 2012, y su inversión bruta en investigación y desarrollo en 2000-2007 fue del 0.4 por ciento del PIB. Se trata, entonces, de relaciones claramente asimétricas, con efectos adversos en materia de competitividad, ingresos y beneficios comerciales, cuyo centro de gravitación se ubica en Estados Unidos.

¹ Algunos grupos industriales de Monterrey iniciaron negociaciones a partir de los setenta y establecieron filiales o hicieron algún tipo de alianza estratégica con empresas estadounidenses. Los casos más emblemáticos que registran este proceso corresponden a las corporaciones Ifa, Cemex, Femsá, Gruma y Vitro (Correa y Villarreal, 2007: 131).

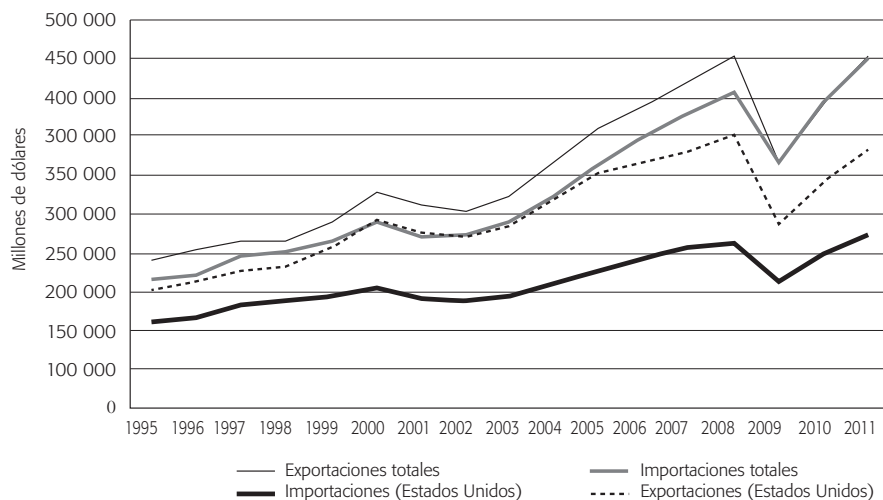
Para Estados Unidos el TLCAN aseguraba la creación de un espacio comercial y financiero integrado con Canadá y México que ofrecía la posibilidad de reestructurar las actividades de las empresas filiales estadounidenses, así como la oportunidad de redimensionar la industria norteamericana en términos de competitividad (Deblock, 2012). Basta revisar la conformación y el funcionamiento del sector automotriz, dominado por tres empresas transnacionales estadounidenses: Ford, General Motors y Chrysler, que operan muy integrada y eficientemente en los tres países (Marcial, 2013). En el caso canadiense, se advierte cómo esta industria definida como una de las más importantes está dominada por las filiales estadounidenses. En efecto, de acuerdo con la Asociación Canadiense de la Industria Automotriz, esta rama genera empleo para aproximadamente quinientos mil canadienses en la producción de vehículos ligeros, camiones, autobuses y autopartes.

Con la puesta en marcha del TLCAN, el mercado de Estados Unidos se reafirmó como el principal destino de las exportaciones de Canadá y México. En efecto, cerca de las cuatro quintas partes de las exportaciones de Canadá y México gravitan alrededor de la economía estadounidense, mientras que el comercio entre Canadá y México, si bien ha experimentado un crecimiento relativamente rápido, en el intercambio arrancó desde un nivel muy bajo. En esta condición, las exportaciones de Canadá a México tienen un peso marginal, en tanto que las mexicanas a Canadá han cobrado cierta relevancia y representan el 4 o 5 por ciento del total exportado por México (Pino, 2013).

Como se observa en la gráfica 1, en 1995, casi el 80 por ciento del total de las exportaciones canadienses se dirigían a Estados Unidos, mientras que en ese mismo año, las importaciones provenientes de este país representaron el 66 por ciento, cifras que en 2000 constituyen el 86 por ciento y 64 por ciento, respectivamente. Esta tendencia se mantuvo hasta el 2007, pero en 2008 empiezan a descender y caen abruptamente tanto las importaciones como las exportaciones, debido a la crisis económica que azotó a Estados Unidos en ese año; no obstante, la gráfica indica una recuperación importante en 2011, hasta los niveles alcanzados en 2007, de tal forma que hacia 2011 la balanza comercial de Canadá con Estados Unidos nuevamente se restablece con un amplio superávit.

Cabe subrayar que de 1995 a 2008 la balanza comercial de Canadá con Estados Unidos ha sido en términos generales favorable; sin embargo, a pesar de la recuperación en 2011, la balanza comercial de Canadá no registra ya el mismo nivel del superávit que la caracterizaba, es decir, la economía canadiense pierde ventajas comerciales significativas con su principal socio.

Gráfica 1
CANADÁ: COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS Y EL MUNDO (1995-2011)

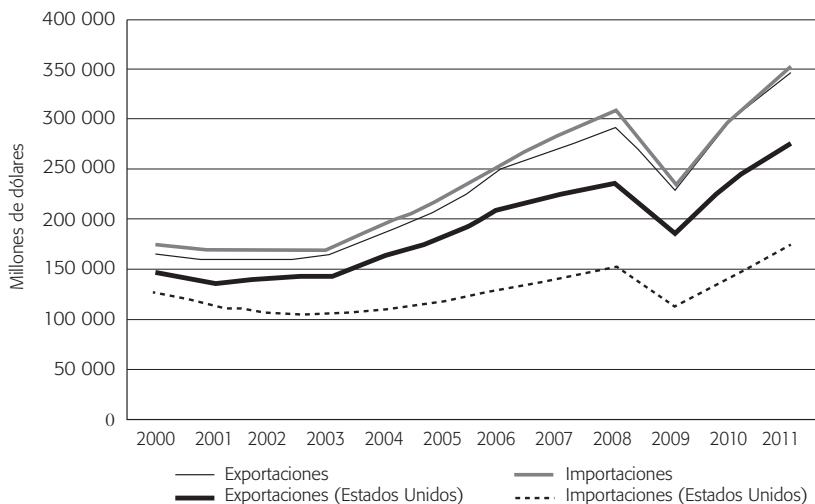


Fuente: Industry Canada, 2012.

En el caso de México, también vemos una fuerte concentración del comercio con Estados Unidos. Como se muestra en la gráfica 2, hacia el 2000, del total de las exportaciones mexicanas, el 88 por ciento se dirigía a Estados Unidos, mientras que para ese mismo año las importaciones provenientes de ese país eran del 73 por ciento respecto del total. En 2011, las exportaciones a Estados Unidos disminuyeron y representaron un 78 por ciento respecto del valor total de las exportaciones mexicanas. Los efectos de la crisis del 2008 también se reflejaron en las relaciones comerciales de México con Estados Unidos, pero a partir de 2009 se registró un significativo incremento anual en las exportaciones y en 2011, el saldo comercial para México fue muy favorable. Al igual que Canadá, la balanza comercial de México se ha mantenido superavitaria, incluso durante toda la primera década del nuevo siglo.

Como se observa en las gráficas 1 y 2, la expansión de los intercambios comerciales en el marco del TLCAN ha tenido efectos positivos para las dos economías que giran alrededor del mercado de Norteamérica, si consideramos que el comercio de Canadá y México con dicho mercado se ha incrementado notablemente, por lo que ambos países mantienen una balanza comercial bastante favorable. Ahora bien, los intercambios entre México y Canadá también se han incrementado rápidamente, aunque partieron de un nivel sumamente modesto. Las importaciones de Canadá provenientes de México pasaron de 399 millones de dólares en 1995, a 8 120 000 000 de dólares en 2000 y a 24 843 000 000 en 2011. Sin embargo, las exportaciones canadienses

Gráfica 2
MÉXICO: COMERCIO TOTAL CON ESTADOS UNIDOS (2000-2011)



Fuente: Secretaría de Economía, 2012.

a México se mantienen en un nivel extremadamente bajo al representar sólo el 1.2 por ciento del total para el año mencionado, que lo coloca en el quinto lugar como mercado de los productos canadienses (WTO).

Diariamente, México y Canadá realizan intercambios de bienes por más de 52 millones de dólares que para la economía mexicana se traducen en un importante superávit, ya que nuestro país exporta a este país socio casi dos veces más que naciones como Reino Unido y tres veces más que Francia o Corea del Sur. Además, las exportaciones mexicanas a Canadá en 2009 sumaron 14 619 000 000 de dólares, una cifra superior al valor de las exportaciones totales del resto de los países de América Latina hacia la economía canadiense.

Dicha economía tiene dos características que resultan ser muy atractivas para los intereses de Estados Unidos: la primera es que sus exportaciones descansan de manera importante en la explotación y el comercio de recursos naturales; la segunda, su fuerte vocación por la explotación y exportación de petróleo hacia el mercado estadounidense, que pone de relieve la gran concentración que presenta su estructura de exportaciones respecto de este bien estratégico y la alta gravitación que la economía tiene al respecto.

Canadá también es un socio estratégico en el complejo ámbito de la seguridad regional de Estados Unidos y como tal forma parte de los dispositivos de defensa,

como es el cinturón de seguridad frente a posibles ataques. En efecto, los gobiernos de ambos países acordaron en 2002 la puesta en marcha del proyecto denominado “Fronteras inteligentes”, consistente en una serie de normas que aseguran la eficiencia y la seguridad en el comercio entre ambas naciones y garanticen al mismo tiempo la seguridad nacional en sus territorios (Christie, 2002).

A pesar de sustentar oficialmente el multilateralismo comercial, en la práctica, en la nación canadiense se observa cómo las acciones de los diversos gobiernos se han orientado a mantener una relación preferencial con Estados Unidos, su socio privilegiado. Desde esta perspectiva, 2005 fue especialmente significativo, ya que las autoridades canadienses impulsaron una nueva revisión de su política exterior. En efecto, el primer ministro Paul Martin manifestó que una de las prioridades de Canadá era la estabilización de las relaciones bilaterales con Estados Unidos, al considerar categóricamente que este vínculo era una de las relaciones económicas más fuertes del mundo, a pesar de ser bastante asimétrica.² Martin afirmó que dicha relación debía mantenerse fuerte, progresiva, fructífera y centrada en objetivos comunes, como la seguridad de las fronteras, la salud de la economía, además de garantizar la libre circulación de bienes y servicios entre ambos países.

El primer ministro Martin también reconoció que la redefinición del equilibrio del poder en el mundo había propiciado la aparición de nuevos países como fuerzas militares y económicas, y recordó que son muchas las potencias establecidas que luchan por mantener su influencia. Esta nueva revisión de la visión estratégica canadiense se ha sustentado en tres postulados fundamentales:

1. La seguridad de las fronteras ante las nuevas amenazas, principalmente el terrorismo.³
2. La necesidad de incrementar el comercio y la inversión, sobre todo con Estados Unidos y enseguida con Asia.
3. Fortalecer el multilateralismo (DFAIT, 2005).

² Las asimetrías se evidenciaban desde antes y se han ampliado. Por ejemplo, el monto de exportaciones de Canadá en 2011 alcanzó la cifra de 452 000 000 000 de dólares y las importaciones sumaron 463 000 000 000, frente a las exportaciones e importaciones de Estados Unidos que sumaron 1 480 000 000 000 de dólares y 2 265 000 000 000, respectivamente. El PIB canadiense en el mismo año representó 1 736 000 000 000 de dólares, una cifra ocho veces inferior al PIB de Estados Unidos que registró 14 991 000 000 000 de dólares. Entre 2009 y 2011, el comercio por habitante en Canadá representó una cifra de 28 000 dólares, en tanto que para Estados Unidos significó 13 000 000 000 de dólares. Por último, la población canadiense de 34 000 000 de personas representa un poco más del 10 por ciento de la población estadounidense, que en 2011 se estimaba en 311.5 millones (WTO, 2014a).

³ A fin de proteger a los canadienses e incrementar la seguridad mundial, el presupuesto de febrero del 2005 asignó a las fuerzas canadienses cerca de 13 000 000 de dólares durante los siguientes cinco años. Se trata del mayor incremento de los gastos de defensa en dos décadas y constituye la nueva imagen que Canadá proyecta al exterior (DFAIT, 2005: 28).

Los tres postulados previos se resumen en defensa, comercio y desarrollo, lo que implica que, de acuerdo con la visión estratégica del gobierno canadiense, no se dispersarían esfuerzos entre múltiples actividades o entre todas las regiones. Desde luego, Estados Unidos ha mostrado su beneplácito respecto de estos tres puntos, en la medida en que la acción trilateral unificada con México resulta más que una relación económica. En efecto, se trata de una relación estratégica en la que se conforma un frente común, particularmente en dos temas que son clave para Estados Unidos relativos a la seguridad nacional y a la cuestión energética.

En cuanto a la estrategia de incrementar y diversificar el comercio, Canadá delineó trece mercados prioritarios: Estados Unidos, México, América Latina y el Caribe, la Asociación de Naciones del Sureste Asiático, Australia, Nueva Zelanda, Brasil, China, Corea, India, Japón y Rusia. A pesar de los esfuerzos realizados por las autoridades canadienses en la dirección mencionada, lo cierto es que las relaciones comerciales con algunos de estos países son mínimas o casi inexistentes.

Como se observa en el cuadro 1, a pesar de los intentos de Canadá de diversificar sus exportaciones, Estados Unidos sigue siendo su socio preferencial. La segunda y tercera posición las ocupaban Japón y Reino Unido, respectivamente, que se mantenían como socios importantes para Canadá hasta 2011. En el caso de Reino Unido, posiblemente el comercio se relacione más con un vínculo histórico de Canadá como parte de la comunidad británica.

El caso del comercio con China es destacable, ya que las exportaciones a ese país se ubicaban en el cuarto sitio en 1995 y pasaron al tercer lugar en 2011, triplicándose su volumen en dicho periodo; mientras que México, su socio comercial, no figuraba dentro de los primeros diez en 1995 y se colocó en el quinto lugar en 2011. Lo anterior nos indica que, a pesar de los esfuerzos de las autoridades canadienses por diversificar geográficamente sus intercambios, el comercio se mantiene fuertemente concentrado con Estados Unidos.

Sin duda, uno de los cambios más notables en el comercio canadiense de los últimos diez años proviene de la composición de las importaciones de Canadá por país de origen. En primer lugar, destaca la tendencia descendente de las mercaderías provenientes de Estados Unidos, que en 1995 representaban casi las dos terceras partes (el 66.81 por ciento respecto del total importado), que se reafirmó en 2001 con el 63.6 por ciento, pero hacia 2011 dicha cifra tuvo una disminución notable al representar el 49.5 por ciento; no obstante, en la estructura de las importaciones canadienses por país de origen aún prevalece una relativa alta concentración de los productos provenientes de Estados Unidos.

Cuadro 1
EXPORTACIONES DE CANADÁ AL MUNDO

1995	País	%	2001	País	%	2011	País	%
1	Estados Unidos	79.21	1	Estados Unidos	87.05	1	Estados Unidos	73.72
2	Japón	4.60	2	Japón	2.06	2	Reino Unido	4.20
3	Reino Unido	1.48	3	Reino Unido	1.25	3	China	3.76
4	China	1.32	4	China*	1.06	4	Japón	2.38
5	Alemania	1.26	5	Alemania	0.73	5	México	1.22
6	Corea del Sur	1.04	6	México	0.68	6	Corea del Sur	1.14
7	Francia	0.75	7	Francia	0.54	7	Holanda	1.07
8	Bélgica	0.72	8	Corea del Sur	0.50	8	Alemania	0.88
9	Italia	0.70	9	Bélgica	0.48	9	Francia	0.69
10	Hong Kong	0.67	10	Italia	0.41	10	Hong Kong	0.66
	Resto de países	8.23		Resto de países	5.25		Resto de países	10.28
	Mundial	100		Mundial	100		Mundial	100

* Ingreso de China a la OMC.

Fuente: Industry Canada (2012).

En abierto contraste con el retroceso de las importaciones procedentes de Estados Unidos, se observa el rápido ascenso de las provenientes de China, que en 2001 representaban sólo el 3.71 por ciento del total importado que la colocaba en la tercera posición, sin embargo, en 2011 había escalado hasta la segunda posición con un 10.8 por ciento, por lo que desplazó a Japón. La tercera posición la ocupa México con un 5.51 por ciento del total de las importaciones canadienses (como se observa en el cuadro 2), de tal forma que después de Estados Unidos, China se ha convertido en el nuevo gran socio de Canadá.

Cuadro 2
IMPORTACIONES DE CANADÁ DEL MUNDO

1995	País	%	2001	País	%	2011	País	%
1	Estados Unidos	66.81	1	Estados Unidos	63.62	1	Estados Unidos	49.53
2	Japón	5.36	2	Japón	4.27	2	China	10.8
3	Reino Unido	2.43	3	China	3.71	3	México	5.51
4	México	2.37	4	México	3.53	4	Japón	2.93
5	Alemania	2.13	5	Reino Unido	3.42	5	Alemania	2.87
6	China	2.06	6	Alemania	2.33	6	Reino Unido	2.32
7	Reimportaciones (Canadá)	1.72	7	Reimportaciones (Canadá)	2.07	7	Corea del Sur	1.48
8	Italia	1.45	8	Francia	1.61	8	Francia	1.24
9	Corea del Sur	1.42	9	Corea del Sur	1.34	9	Argelia	1.23
10	Francia	1.39	10	Taiwán	1.29	10	Italia	1.14
	Resto de países	12.87		Resto de países	12.82		Resto de países	20.95
	Mundial	100		Mundial	100		Mundial	100

Fuente: Industry Canada (2012).

Como hemos visto, los esfuerzos de Canadá por diversificar sus relaciones comerciales no han tenido los resultados esperados, pero lo que sorprende es la nueva relación comercial con un socio emergente como China. ¿Qué sucede en estos intentos de diversificación? Canadá ha firmado muchos acuerdos de libre comercio con varios países, sin embargo, su comercio con otras naciones emergentes como Corea del Sur, Brasil o India no logra despegar.

En el TLCAN, el nivel de los flujos comerciales había mostrado un crecimiento importante, hasta cierto punto, sin embargo, las corrientes de comercio comenzaron a mostrar cambios a partir de 2001, que no se atribuyen a modificaciones internas de los tres países socios, sino que se relacionan específicamente con las transformaciones impulsadas por China, en su condición de nuevo actor de la escena internacional. Ciertamente, el complejo proceso de cambios productivos, comerciales e institucionales experimentados por la economía china en los últimos veinte años ha favorecido la productividad y competitividad de sus manufacturas y exportaciones. Parece evidente que la elevada productividad y competitividad de las exportaciones chinas de varias formas han influido en la evolución y redefinición de las relaciones comerciales entre los tres países socios en el TLCAN.

EL IMPACTO DE LA COMPETITIVIDAD DE CHINA EN EL COMERCIO DE CANADÁ Y ESTADOS UNIDOS

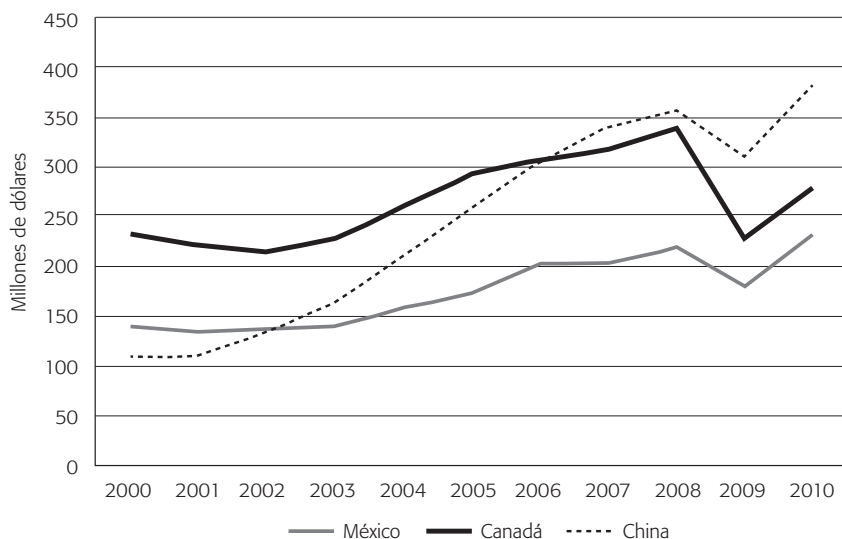
El andamiaje comercial que se consolidó en 1994 con la firma del TLCAN al cabo de seis años comenzó a tomar un rumbo diferente, no tanto por un cambio en la relación histórica, comercial y preferencial entre Estados Unidos y Canadá, sino atribuible a lo que denominamos “efecto chino”, definido como la capacidad productiva y competitiva de esta nación asiática que le ha permitido imponerse en poco tiempo como segundo socio comercial de Canadá, Estados Unidos y también de México.

En 1997, China no tenía un peso importante en el comercio de Canadá y de Estados Unidos. Como se muestra en la gráfica 3, es justamente a partir de 2001 cuando las exportaciones chinas comenzaron a mostrar una tendencia ascendente hacia Estados Unidos. Hasta el año 2000, las importaciones provenientes de México y Canadá eran más importantes que las de China, sin embargo, en un lapso de siete años, estas últimas cobraron una importancia nunca vista y con un margen amplio en comparación con sus socios comerciales.

La rápida penetración de las manufacturas chinas ha sido tal que en el contexto de la crisis financiera y productiva de Estados Unidos en 2008 y 2009, y después de un menor crecimiento, las importaciones provenientes de China de nueva cuenta se

recuperaron en el 2010 y alcanzaron los 383 000 000 001 de dólares. En tan sólo diez años, las importaciones estadounidenses provenientes de esta nación asiática se triplicaron si consideramos que en 2000 sumaron un poco más de cien mil millones de dólares.

Gráfica 3
IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS
PROCEDENTES DE MÉXICO, CANADÁ Y CHINA

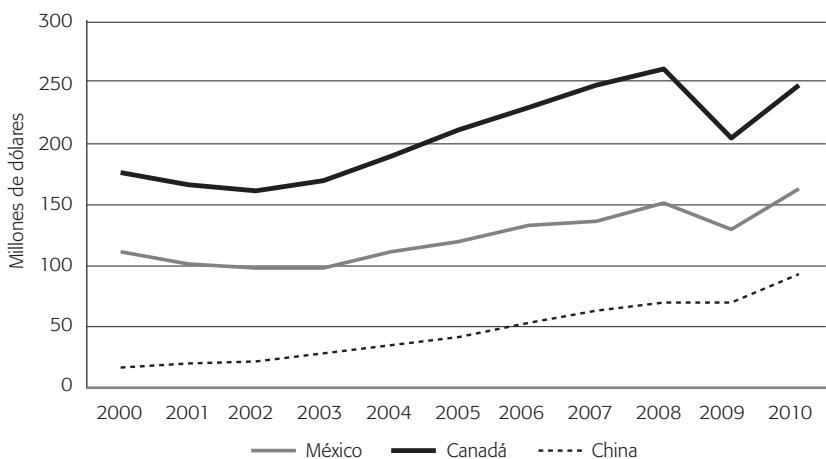


Fuente: OMC, 2011.

En cuanto a las exportaciones de Estados Unidos hacia China, advertimos que no muestran el mismo dinamismo ni el nivel que las importaciones, como se observa en la gráfica 4. Si bien es cierto que las exportaciones estadounidenses a China se han incrementado más de 500 por ciento, al pasar de 2000 a 2010 de 16 300 000 000 de dólares a 91 900 000 000 de dólares, también lo es que las exportaciones hacia los mercados de sus dos socios comerciales de Norteamérica han mostrado un comportamiento ascendente, con excepción de 2009, cuando descendieron, pero al año siguiente se recuperaron. En estas condiciones, cabe destacar que las exportaciones de Estados Unidos a China no registraron un impacto negativo importante durante la crisis financiera de 2008. Este comportamiento contrasta con la declinación fuerte que mostraron las exportaciones de Canadá y México, sus dos socios preferenciales de la región.

Gráfica 4

EXPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS HACIA MÉXICO, CANADÁ Y CHINA



Fuente: OMC (2011).

No obstante que geográficamente China se encuentra a más de 12 000 kilómetros de Estados Unidos y que aparentemente no presenta una cercanía cultural en la manera de hacer negocios, advertimos que los arreglos institucionales formales e informales que han pactado Estados Unidos y China son muy fuertes, y con reglas del juego claras.

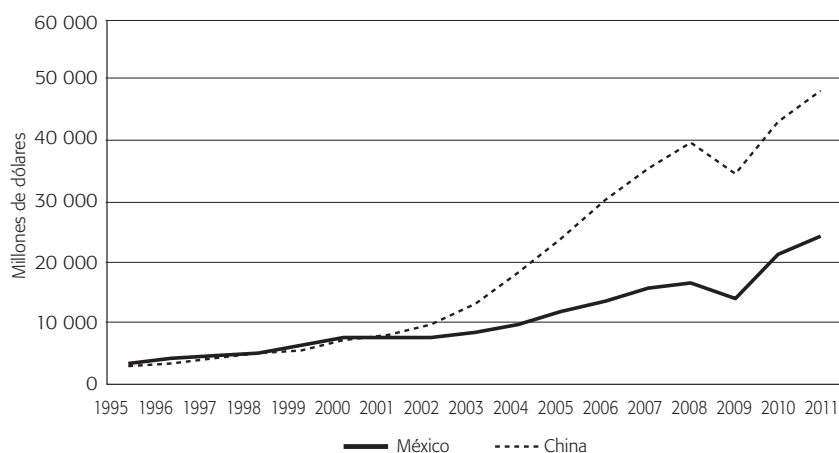
En cuanto al comercio de Canadá con China, observamos que también ha registrado cambios importantes. Como se observa en la gráfica 5, las importaciones de Canadá provenientes de México eran ligeramente superiores a las de China en 1995; sin embargo, al igual que en el caso de Estados Unidos, a partir de 2001 se presenta un despliegue importante del comercio con China si lo comparamos con el comportamiento de las importaciones mexicanas, de tal forma que hacia 2011 el valor de las mercaderías provenientes de China fueron dos veces más elevadas que las procedentes de México.

Un fenómeno especialmente importante se relaciona con la crisis financiera desatada en el mercado de los créditos hipotecarios en Estados Unidos, que tuvo un efímero efecto en China. Esto se debió a que el principal mercado externo para China sigue siendo la región asiática. En efecto, en 2011, las exportaciones chinas a Hong Kong, Japón y Corea del Sur suman más del 26.3 por ciento, una cifra mayor al 17.1 por ciento que representa el mercado de Estados Unidos y el 18.1 por ciento que significan los 27 países de la Unión Europea. Como se observa, el mercado norteameri-

cano ciertamente relevante no es mayor que la cuota que representan para China el conjunto de los mercados de sus vecinos asiáticos.

Por su parte, las importaciones chinas procedentes de Japón, Corea del Sur y Taiwán suman 27.7 por ciento del total de las importaciones que contrastan con el 7.1 por ciento que representan las importaciones procedentes de Estados Unidos y el 12.2 por ciento de la Unión Europea (WTO, 2013). En estas condiciones, podemos considerar que la desaceleración que ha presentado la economía china en los últimos años se debe más a presiones internas de sobrecalentamiento de la economía que a factores externos.

Gráfica 5
IMPORTACIONES DE CANADÁ PROCEDENTES DE MÉXICO Y CHINA



Fuente: Industry Canada (2012).

Históricamente, Canadá ha construido y sostenido un fuerte vínculo comercial con Estados Unidos, el cual representa una sólida ventaja comercial en la exportación de bienes y servicios respecto de la competencia china. Conviene recordar que para esta nación asiática la relevancia del mercado norteamericano radica en su condición de principal destino de sus exportaciones manufactureras, en tanto que, como ya vimos, una gran parte de las importaciones de China no provienen de Estados Unidos, sino de otros mercados, como los de Asia Pacífico y de América Latina.

En la actualidad, Canadá ya no es el principal socio comercial de Estados Unidos, pues fue desplazado por China a partir del 2007, como se muestra en la gráfica 3; no obstante, una pregunta que surge es qué impacto tiene para Canadá este cambio

en su posición comercial con Estados Unidos. ¿Qué factores generaron este parteaguas para que a partir del 2006 se perdiera el dinamismo de las exportaciones canadienses? ¿Tiene efectos negativos en su comercio con Estados Unidos?

Desde el punto de vista institucionalista, el cual subraya la importancia del papel que cumplen las instituciones políticas y económicas en el desarrollo de largo plazo y el desempeño macroeconómico de los países, las reformas institucionales en el sector agrícola, los incentivos conducidos por el Estado en materia de inversión extranjera directa y el desarrollo e innovación tecnológica, etc., por sí mismas establecieron un parteaguas en la trayectoria económica de China y se reflejaron en su peso comercial en la economía mundial durante los últimos años.

En esta perspectiva, el *efecto* del comercio chino referido al impacto de la alta competitividad de las manufacturas elaboradas en China surge a raíz de una serie de reformas económicas a las que se sujetó, a finales de los setenta. En este contexto, nos parece que el curso ascendente de la economía china en términos de crecimiento del producto, la inversión doméstica y extranjera, y sus logros en competitividad, convirtieron a China en el nuevo jugador internacional que se confirmó plenamente con su ingreso a la OMC en 2001.

El ingreso de China a la principal organización multilateral creada después de la guerra, la OMC, intensificó la instrumentación de una serie de cambios institucionales y ratificó, desde el punto de vista de los organismos multilaterales del comercio, la credibilidad en la aplicación de las reformas emprendidas desde los años setenta (Estrada, 2006: 379). También hay que considerar que un requisito clave del éxito de las reformas económicas y sociales ha sido el papel activo y orientador de largo plazo del Estado en las transformaciones, así como su compromiso para aplicar a tiempo las correcciones y los cambios precisos de acuerdo con lo que demandaban las reformas económicas (Tarassiouk, 2006: 407).

El bajo nivel de los costos laborales, derivado de la relativa abundancia en mano de obra calificada y no calificada que ha caracterizado a las primeras etapas del modelo de desarrollo de capitalismo dirigido por el Estado chino, representa uno de los principales determinantes de su competitividad, mas no es el único. Sin embargo, esta ventaja comparativa tiende a disminuir frente a un constante ascenso de los salarios reales en las principales zonas y ramas industriales de su aparato productivo. Aunado a lo anterior, es probable que el nuevo marco normativo haya repercutido en los bajos costos de transacción derivados de los contratos, entre otros, de tal forma que si a los bajos costos de producción se agrega el efecto de los bajos costos de transacción –que además de dar certidumbre aseguran las inversiones– no queda duda de que ambos configuran una poderosa estructura de incentivos a favor de la producción y las inversión interna y extranjera en esta nación de Asia Pacífico.

En diferentes momentos, las autoridades de China promovieron y establecieron un nuevo marco normativo económico e institucional internamente y en sus relaciones con la economía mundial, que en el largo plazo determinaron las reglas del juego económico, las que a su vez propiciaron y facilitaron el papel de nueva potencia económica en los mercados internacionales sellados por las tendencias de la globalización (González, 2012: 125-126). El compromiso institucional de la economía china marca la diferencia en términos de su alto dinamismo y la adquisición de ventajas competitivas y comparativas que explican su meteórico ascenso como jugador mundial. En estas condiciones, su poderío comercial y manufacturero ha generado grandes impactos en los flujos internacionales y en los bloques de comercio regional, confirmado con el éxito comercial chino frente a México y Canadá en la carrera por el mercado estadounidense, aunque se diría que el éxito frente a Canadá aún no es rotundo.

El crecimiento del PIB de China como resultado del éxito de las reformas emprendidas, así como de su ingreso a la OMC, la ha convertido en el país con las reservas internacionales más grandes a nivel mundial y que haya adquirido gran parte de los bonos de deuda del Tesoro estadounidense, de tal forma que es el principal acreedor de la deuda de Estados Unidos.⁴ Sin duda alguna, la posición acreedora de China le permite un margen de negociación significativo en los temas comercial y cambiario que conduce a arreglos no formales en materia comercial. El financiamiento chino y su calidad de primer socio comercial explican, en principio, por qué Estados Unidos conserva una relación minuciosa y prudente con esa nación.

Esta situación permite comprender la persistencia de una política *suave de baja presión* por parte del gobierno estadounidense en el tema de la revaluación del yuan frente al dólar. En estas condiciones, la supuesta “guerra de divisas” que mantienen ambos países desde 2010 es sólo en una expresión y nada más. Ciertamente, a ninguno de los dos socios le conviene romper el particular entramado de reglas del juego comerciales y financieras que ambos protagonizan. No se olvide el fuerte vínculo financiero, toda vez que China es el principal acreedor de los bonos del Tesoro estadounidense. En todo caso, China regresaría de golpe todo el papel en deuda de los bonos de Estados Unidos y le exigiría hacer cuentas, lo que conduciría a una caída abrupta del dólar y de otras divisas; un escenario que tampoco le conviene a China,

⁴ A fines de 2012, las reservas internacionales de China alcanzaron los 3.3 billones de dólares, el doble de la reserva global del oro, según los datos de Bloomberg. Desde 2004, el precio del oro subió 263 por ciento, hasta 1580 dólares por onza troy; las reservas internacionales de China crecieron un 721 por ciento en el mismo periodo. El oro representa apenas un 2 por ciento en las reservas internacionales de China, en comparación con un 70 por ciento en Estados Unidos y Alemania, pero, por el volumen de reservas, China ocupa el primer lugar del mundo, seguida de Japón, Arabia Saudita, Rusia y Suiza. China controlaba, a fines de 2012, 30.2 por ciento de las reservas internacionales a escala global, en relación con un 14 por ciento a principios de 2004. Dos tercios de estos activos chinos están nominados en dólares y otra cuarta parte, en euros (RIA *Novosti*, 2013).

dado el estatus de cliente preferencial que representa el mercado de Estados Unidos para sus exportaciones.

En su relación con Estados Unidos, Canadá se apegó a una serie de acuerdos institucionales y no institucionales enmarcados en reglas escritas y no escritas, fincados en la política de *buena vecindad* que implica la cercanía geográfica, así como en las similitudes culturales, étnicas, políticas, etc., entre ambas naciones. Estos factores institucionales en el largo plazo desembocaron en una relación comercial y económica intensa y estructural. En efecto, la relación bilateral entre Estados Unidos y Canadá está tan arraigada, que la competencia china no la ha quebrantado del todo, pero sí la ha desplazado de su posición exportadora número uno con su vecino país del Sur.

Reglas diferentes, cambio institucional y protección de los derechos de propiedad son elementos importantes en la construcción de la relación comercial entre estos dos países en el siglo xx y lo que va del xxi, que encuentra puntos de apoyo decisivos en la cercanía geográfica, la cultura y una política internacional de seguridad compartida.

A pesar de que a partir de 2006 el valor de las exportaciones de bienes de China a Estados Unidos es mayor que el de las exportaciones de Canadá y nada parece debilitar esta posición, vale la pena revisar la estructura del comercio canadiense-estadunidense, pues no son mercados competitivos.

No se diría lo mismo respecto de México, que sí tiene que hacer frente a la competencia china en la carrera comercial en el mercado estadounidense, especialmente porque en su estructura de exportaciones encontramos que el automotriz y la electrónica son sectores claramente competitivos respecto de las exportaciones de China en este mercado. La competencia con las manufacturas chinas en el mercado estadounidense no sólo enfrenta los bajos costos de mano de obra, calidad y precio, sino que además el contenido tecnológico y la estructura comercial recae en las manufacturas similares. Asimismo, gran parte de las manufacturas mexicanas exportadas a Estados Unidos llevan ensamblados insumos de origen chino.

¿HACIA DÓNDE VA LA RELACIÓN CANADÁ-ESTADOS UNIDOS?

La relación de Canadá con Estados Unidos es particular, y a pesar de los cambios detectados en los últimos años en materia comercial de este último con China, pareciera que éstos no afectan de forma determinante la dinámica comercial de Canadá por tres razones: la primera radica en que Canadá ha sido un proveedor histórico de Estados Unidos de recursos naturales dado que es uno de los principales productores de minerales en el mundo. Este país es el principal productor de níquel, potasio y

asbesto; también figura entre los primeros en el caso del cobre, el zinc, el plomo y el uranio. En consecuencia, las exportaciones canadienses de estos productos mineros al mercado estadounidense no enfrentan la competencia de China que, a su vez, es uno de los países de alta demanda de estos productos en el mercado mundial.

También hay que considerar que gracias a la abundancia de energía hidroeléctrica, los procesos industriales de reducción electrolítica de varios metales se realizan en Canadá, como el níquel, cobre, zinc, plomo y aluminio, lo cual agrega ventaja a estos productos de exportación. Además, la producción de algunos de estos minerales es controlada por empresas estadounidense y esto asegura el aprovisionamiento al mercado de dicho país.

Conviene revisar algunos indicadores sobre las tendencias del comercio canadiense con Estados Unidos. En 2009, las exportaciones canadienses de productos agrícolas y pesqueros representaron el 9 por ciento del total, los productos forestales el 5.1 por ciento, los productos energéticos 24.5 por ciento y la suma de estos tres tipos de bienes, el 39.5 por ciento del total de las exportaciones, que, como hemos afirmado, no están sujetas por su naturaleza a la competencia de las exportaciones de China en los mercados de Estados Unidos.

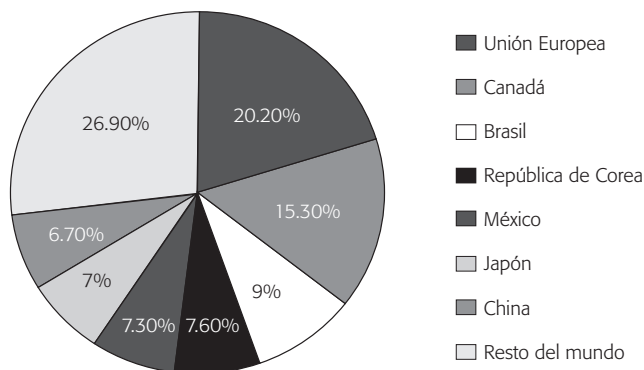
En 2102, del total de las exportaciones, los productos agrícolas constituyeron el 5.7 por ciento, los productos energéticos el 24.5 por ciento, los minerales metálicos y no metálicos el 15 por ciento, los productos forestales el 6.3 por ciento, de tal forma que estos cuatro sectores representan más del 50 por ciento de las exportaciones totales de Canadá. Conviene señalar que las exportaciones de vehículos y autopartes representaron para ese mismo año el 14 por ciento del total exportado, un sector que estaría bajo la presión de la competencia china (Statistics Canada, 2013).

Actualmente, Canadá se mantiene como un proveedor clave de Estados Unidos en su estructura de importaciones basada en los recursos naturales. Como se muestra en la gráfica 6, sólo después del conjunto de países que forman la Unión Europea, Canadá es el principal exportador de hierro y acero a Estados Unidos, con una cuota de participación en 2011 del 15.3 por ciento contra un 6.7 por ciento de China; incluso México exporta a Estados Unidos más hierro y acero que China, según se indica en la gráfica 6, relativa a las importaciones de minerales por Estados Unidos.

Como se observa en el cuadro 3, en el 2000 China tenía poca participación en la importación de recursos naturales de Estados Unidos. El valor de los combustibles importados en ese año era del 3.5 por ciento del total correspondiente a este renglón; sin embargo, en 2010, prácticamente se había duplicado al sumar 6.9 por ciento de la importación total de combustibles por Estados Unidos. Se consideraría una cifra poco significativa si se comparan con las exportaciones chinas al mercado estadounidense de bienes intensivos en tecnología, como la maquinaria en general y las pren-

das de vestir (el 13.2 por ciento). Si comparamos en ese mismo año las exportaciones canadienses a Estados Unidos, observamos que sus mayores exportaciones se componen de combustibles (el 24.5 por ciento) y hierro y acero (el 15.9 por ciento).

Gráfica 6
 IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS EN HIERRO Y ACERO, 2011
 (participación por región/país)



Fuente: WTO, 2012.

Hacia 2011, las exportaciones chinas a Estados Unidos se concentran en maquinaria, al representar el 47 por ciento del total importado de esta categoría de bienes; textiles, 37.7 por ciento, y prendas de vestir cuya cuota aportó el 39.4 por ciento del total importado por Estados Unidos en este tipo de bienes.

Por su parte, las exportaciones canadienses se concentran principalmente en combustibles que significaron el 22.6 por ciento del total importado en este renglón por Estados Unidos; los productos agrícolas aportan el 20.8 por ciento, mientras que el hierro y el acero significaron el 15.3 por ciento de la cuota total de estos productos o mercancías básicas (*commodities*) importadas por el mercado estadounidense en 2011.

Hay un cambio interesante en la estructura de importaciones de Estados Unidos respecto de los químicos provenientes de China que en 2010 representaban el 45 por ciento del total importado, contrastante con la cuota canadiense de 1.5 por ciento de la cuota total de este insumo. También cabe señalar una disminución sensible de las importaciones de hierro y acero provenientes de Canadá que disminuyó notablemente del 19 por ciento en 2010 al 15.6 por ciento en 2011, equiparable al nivel que tenía en 2000.

Por otra parte, se diría que China avanzó si consideramos que en 2000 su cuota representaba apenas el 3.5 por ciento y aumentó al 6.3 en 2010 y alcanzó el 6.9 por ciento de la cuota total importada en 2011.

Cuadro 3
IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS PROVENIENTES DE CANADÁ Y CHINA
(porcentaje del total por tipo de mercancías)

Productos	Canadá			China		
	2000	2010	2011	2000	2010	2011
Alimentos	n.d.	19.2	18.9	n.d.	5.5	5.4
Agrícolas	n.d.	22	20.8	n.d.	5.6	5.5
Químicos	n.d.	1.7	n.d.	n.d.	45.4	n.d.
Combustibles	24.5	23.2	22.6	0.5	n.d.	n.d.
Hierro y acero	15.9	19	15.3	3.5	6.3	6.9
Máquinas de oficina y equipo de telecomunicaciones	7.4	1.7	1.6	10.2	45.4	47.7
Textiles	12.5	6.3	6.1	12	37.4	37.7
Prendas de vestir	3	0.8	0.8	13.2	40.9	39.4
Autopartes	n.d.	25.3	24.3	n.d.	3.1	3.4

n.d.: No hay datos.
Fuente: elaboración propia con datos de wro (2001b; 2011b; 2012b).

Como se observa en el cuadro 3, las exportaciones chinas a Estados Unidos en los sectores intensivos en mano de obra e intensivos en capital no representan una seria amenaza para la economía canadiense, orientada –como ya hemos visto– en buena medida a la producción y exportación de recursos naturales, lo que indicaría que en bienes primarios Canadá y China no son países competitivos en el mercado estadounidense.

En realidad, las ventajas del comercio de Canadá frente a China en aquel mercado radican en la estructura de sus exportaciones, centrada específicamente en la rama energética y los bienes basados en la explotación de sus recursos naturales, cuyo suministro reporta ventajas absolutas en los costos de transporte por la cercanía geográfica y la infraestructura de comunicaciones.

En resumen, afirmamos que el comercio canadiense, dada la estructura de las exportaciones a Estados Unidos, caracterizada por una elevada concentración en energéticos, minerales y otros bienes básicos, mantiene fuertes ventajas derivadas de

la abundancia de recursos naturales y bajos costos de transportación por la cercanía geográfica con el mercado del vecino país del Sur.

En este sentido, hay indicios de que la economía canadiense seguirá ocupando un sitio de socio preferencial y estratégico con Estados Unidos, y en el corto y mediano plazos no se advierten riesgos importantes de la competencia de China, cuyas principales exportaciones se colocan en los mercados de bienes manufacturados y de capital de alta tecnología.

La situación de México es distinta y habría que tomar muy en serio la competencia comercial china. A diferencia de Canadá, el sector exportador mexicano mantiene un fuerte vínculo comercial en la exportación de manufacturas con Estados Unidos que, por cierto, tienen una importante incorporación de insumos provenientes de China. De hecho, la competencia de los productos chinos ha desplazado a los mexicanos desde el 2002, y no sólo en industrias intensivas en mano de obra, sino también en aquellas con mayor contenido tecnológico (Guzmán y Toledo, 2005: 95).

Los recursos naturales provenientes de Canadá son tan importantes para Estados Unidos, que un intento por llegar a un consenso sobre su aseguramiento fue el proyecto de Acuerdo para la Seguridad y Prosperidad de América del Norte (ASPAN), mediante el cual los gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá se orientaban a establecer un pacto que reconociera un equilibrio entre la seguridad en el aprovisionamiento y la seguridad en el acceso a los recursos naturales.

Este proyecto trilateral incluía normas relacionadas con los precios y las dificultades bilaterales, una tarifa externa común y el compromiso de volver más eficiente la red de transporte para convertir a la región en una zona más competitiva en términos de inversiones y producción; sin embargo, este acuerdo, cuyo principio era “la seguridad y la prosperidad dependiente y complementaria” no se consolidó; al final de cuentas, Estados Unidos tiene asegurados los recursos naturales de Canadá a través de sus inversiones y el control de importantes activos en diversas ramas de la producción de bienes y servicios en la economía canadiense.

La segunda razón es que Canadá y México son los principales proveedores de energéticos a Estados Unidos, por lo que la seguridad energética resulta entonces una prioridad para el socio mayor. Ciertamente, la producción de gas y petróleo ha declinado en Estados Unidos,⁵ Canadá y México; no obstante, los dos últimos países tienen un gran potencial para desarrollar el crecimiento de estos sectores, producir su propio consumo y exportar. La importante disponibilidad de recursos energéticos con los que cuenta Canadá –considerado el segundo país en el mundo en términos de

⁵ En 1991, Estados Unidos producía 9.1 millones de barriles de petróleo diarios y en 2005 la producción se redujo a 7.61 millones de barriles diarios, llevándolo a ocupar el cuarto lugar a nivel mundial (Cedefna, 2006).

reservas probadas-, ha despertado el interés por realizar sustanciales inversiones por parte de países como China, que no dispone del recurso, y que por las características de su actual desarrollo necesita cantidades considerables de hidrocarburos.

Contrariamente a lo que se afirma, el gobierno del primer ministro Stephen Harper ha incentivado la explotación de las arenas bituminosas, a partir de las cuales se extrae el petróleo en la provincia de Alberta, lo que tiene efectos perversos para la economía de ese país, ya que encierra a Canadá en un modelo de desarrollo dependiente del carbón que perjudica la innovación de escalar industrias de desarrollo durable.⁶

Esta industria se beneficia de un importante apoyo político e incentivos por parte del gobierno de Harper, particularmente desde que el gobierno conservador tomó el poder, al favorecer un incremento en la producción y exportación, así como en la creación de varios oleoductos que ha conducido al país a experimentar un auge petrolero no planeado e incontrolable. Las empresas petroleras en suelo canadiense, principalmente las transnacionales extranjeras, consideran duplicar su producción a finales de este decenio, hasta llegar a los 3.5 millones de barriles por día (Shields, 2013).

Un grupo importante es la Asociación Canadiense de Productores de Petróleo, que aglutina a los productores de gas y petróleo que producen el responsables del 95 por ciento de ambos insumos, genera un ingreso anual de cien mil millones de dólares y emplea a más de medio millón de canadienses. En esta asociación se encuentran empresas estadounidenses importantes a nivel mundial, como Shell, Chevron (dueña de lo que anteriormente fue Standard Oil of California y Gulf Oil), Exxon (dueña del otrora Esso), así como de gran parte de la Imperial Oil, la empresa más importante de petróleo y gas de Canadá, entre otras (CAPP, 2007).

La tercera razón es que entre los compromisos entre Canadá y Estados Unidos se encuentran los acuerdos suscritos en materia de defensa y seguridad nacional que permiten hacer frente común a las *amenazas externas*. Esta tendencia la ilustran diversos pactos, como la “Declaración de la frontera inteligente” de 2001,⁷ la constitución del Grupo de Planificación Binacional en 2002, la “Declaración conjunta sobre seguridad y prosperidad comunes” en 2004 y en 2005 el “Reporte conjunto”, presentado por el Consejo de Relaciones Exteriores de Estados Unidos, el Consejo Canadiense de Ejecutivos y el Consejo Mexicano de Asuntos internacionales.

Para Estados Unidos, su relación con Canadá se mantendrá estable y segura en materia comercial y política. Es cierto que China ocupa ya el primer lugar en el comercio

⁶ La producción de petróleo a partir de las arenas bituminosas es altamente contaminante, ya que además de implicar una tala enorme de árboles, la extracción del bitumen genera contaminación de ríos y un enorme consumo de agua.

⁷ En virtud de que el intercambio comercial es muy intenso en estos dos países, y con el fin de promover la seguridad en la frontera y agilidad de los intercambios comerciales, la frontera inteligente consiste, entre otras cosas, en que oficiales de migración estadounidenses estén directamente en las plantas productoras canadienses para certificar *in situ* que las mercancías que se embarcan son las correctas (Montero, 2002).

de ambos países, pero para Canadá este cambio no es un problema en términos comerciales si se considera (como hemos visto) que las mercancías exportadas no entran en competencia por tratarse de mercados diferenciados; sin embargo, el reto para Canadá es que los acuerdos institucionales vigentes con Estados Unidos generen incentivos que refuercen o reafirmen la actual estructura del comercio y la industria canadienses, y frenen así la puesta en marcha de políticas dirigidas a la diversificación geográfica y por tipo de bienes de la estructura de sus exportaciones. Una falta de iniciativa al respecto o la posible parálisis en esta materia por parte de las autoridades canadiense sí representaría un problema mayor.

FUENTES

AYALA, JOSÉ

2011 *Instituciones y economía. Una introducción al neoinstitucionalismo*, México, FCE.

CAMERON, DUNCAN

2000 "Privatización y ajuste estructural", en T. Gutiérrez Haces, coord., *Canadá, un Estado posmoderno*, México, Plaza y Valdés.

CAPP (CANADIAN ASSOCIATION OF PETROLEUM PRODUCERS)

2007 "CAPP Stewardship Report", en <http://stewardship.capp.ca/pdfs/CAPP_2007_Stewardship_Report.pdf>.

CEDEFNA

2006 "Boletín informativo" (mayo), en <http://csh.izt.uam.mx/cen_doc/cedefna>.

CHRISTIE, KEITH

2002 "Discurso pronunciado en el seminario 'Fronteras reales/fronteras simbólicas'", México, 25-27 de febrero.

CORREA, MARÍA ANTONIA y DIANA VILLARREAL

2007 "Grupos empresariales de Monterrey y su red en América del Norte", en Delia Montero y Antonia Correa, coords., *América del Norte: una integración excluyente*, México, UAM/Plaza y Valdés.

DEBLOCK, CHRISTIAN

2012 "Les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis à l'heure des

trois 'd'", Centre d'Études sur l'Intégration et la Mondialisation, Montreal, Universidad de Quebec, en <www.ceim.uqam.ca>.

DFAIT (DEPARTMENT OF FOREIGN AFFAIRS, TRADE AND DEVELOPMENT CANADA)

2005 "Declaración de política internacional de Canadá. Nuestro rol internacional: un sentimiento de orgullo e influencia en el mundo", en <<http://www.international.gc.ca/international/index.aspx?lang=eng>>.

ESTRADA, JOSÉ LUIS

2006 "El crecimiento económico de la República Popular China, a la luz de la experiencia de desarrollo asiático", en *China en el siglo XXI. Economía, política y sociedad de una potencia emergente*, México, UNAM/Miguel Ángel Porrúa, pp. 363-388.

GONZÁLEZ, JUAN

2012 "El proceso de reforma económica de China: nuevas enseñanzas para México", en José Luis Calva, coord., *Estrategias económicas exitosas en Asia y América Latina. Análisis estratégico para el desarrollo*, vol. 2, México, Juan Pablos/Consejo Nacional de Universitarios, pp. 123-151.

GUZMÁN, ALENKA y ALEJANDRO TOLEDO

2005 "Competitividad manufacturera de México y China en el mercado estadounidense", *Economía UNAM* vol. 2, núm. 4 (enero-abril), pp. 94-137.

INDUSTRY CANADA

2012 "Trade Data Online. Canadian Trade by Industry (NAICS Codes)", en <<http://www.ic.gc.ca/eic/site/tdo-dcd.nsf/eng/Home>>.

1998 <http://strategis.ic.gc.ca/epic/site/auto-auto.nsf/fr/am01165f.html>.

LALIBERTÉ, LUCILE

1992 "La mondialisation et le bilan des investissements internationaux du Canada, 1950 a 1992", *Statistiques Canada*, doc. 6, núm. 67-202-XPB.

MARCIAL, AURORA

2013 "Reestructuración productiva, crisis y tendencias en la industria automotriz en México y Canadá, 2001-2010", en Delia Montero y Raúl Rodríguez, coords., *Canadá: seguridad nacional, cambio económico e identidades. Una mirada desde América Latina*, Bogotá, Universidad del Rosario-UAM, pp. 179-194.

McCORMICK, KEN

2006 *Veblen in Plain English. A Complete Introduction to Thorstein Veblen's Economics*, Nueva York, Cambria Press.

MONTERO, DELIA

2002 "Interprovincial Trade and Intelligent Borders in Canada", *Voices of Mexico* no. 61, octubre-diciembre, México, pp. 64-68.

NIOSI, JORGE

1982 *Les multinacionales canadiennes*, Montreal, Boréal Express.

OMC (ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO)

2011 "Comercio de mercancías por regiones 2000-2010. Estadísticas de comercio internacional", en <http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2011_s/its>.

PINO, ENRIQUE

2013 "El impacto de China en el TLCAN. Los límites de la integración de Canadá, México y Estados Unidos", en Delia Montero y Raúl Rodríguez, coords., *Seguridad nacional, cambio económico e identidades. Una mirada desde América Latina*, Bogotá, Universidad del Rosario/UAM Iztapalapa.

RIA Novosti

2013 "Las reservas internacionales de China duplican la reserva mundial del oro", *RIA Novosti*, Moscú, 4 de marzo, en <<http://sp.ria.ru/economy/20130304/156541871.html>>.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA

2014 "Información estadística y arancelaria", en <<http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/informacion-estadistica-y-arancelaria>>.

SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES

2010 *Boletín*, en <<http://portal.sre.gob.mx/canada>>.

SHIELDS, ALEXANDRE

2013 "Les sables bitumineux, un piège coûteux. L'industrie aurait des effets pervers sur l'économie canadienne, révèle une étude", *Le Devoir*, 21 de febrero.

STATISTICS CANADA

- 2013 “Le commerce international de marchandises du Canada”, cuadro 228-0059, 2 de mayo, en <<http://www.statcan.gc.ca/pub/65-001-x/2013003/t004-fra.htm>>.

TARASSIOUK, ALEXANDER

- 2006 “Hacia un análisis comparativo de las reformas económicas en Rusia, China y Polonia (lecciones de pragmatismo económico para los países emergentes y en transición)”, en *China en el siglo XXI. Economía, política y sociedad de una potencia emergente*, México, Miguel Ángel Porrúa/UAM, pp. 389-410.

WORLD TRADE ORGANIZATION (WTO)

- 2014a “Trade Profiles: Canada”, en <<http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDB-CountryPFView.aspx?Language=E&Country=CA,US>>.
- 2014b “Trade Profiles”, en <<http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=CA,MX,CN,US>>.
- 2013 “China. Basic Indicators and Others”, en <http://stat.wto.org/CountryProfiles/CN_e.htm>.
- 2012a “International Trade Statistics 2012”, en <http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2012_e/its12_merch_trade_product_e.htm>.
- 2012b “International Trade Statistics 2012”, en <http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2012_e/its2012_e.pdf>.
- 2011a “International Trade Statistics, 2011”, en <http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2011_s/its11_appendix_s.htm>.
- 2011b “International Trade Statistics 2011”, en <http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2011_e/its11_toc_e.htm>.
- 2011c “Trade Profiles: Estados Unidos”, en <<http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=CA,MX,CN,US>>.
- 2001a “International Trade Statistics 2001”, en <https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2001_e/its01_bysector_e.htm>.
- 2001b “International Trade Statistics 2001”, en <http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2001_e/stats2001_e.pdf>.

Cultural Industries and Policy In Mexico and Canada After 20 Years of NAFTA*

RODRIGO GÓMEZ**

ARGELIA MUÑOZ LARROA***

ABSTRACT

The main objective of this article is to present an analysis of 20 years of the North America Free Trade Agreement (NAFTA) in the area of cultural policies, specifically, those related to cultural industries. Our main focus is to compare the positions that the Canadian and Mexican governments have taken *vis-à-vis* the world's number-one audiovisual power, the United States. Within this scenario, we have spotlighted the Mexican case.

Key words: cultural policy, cultural industries, NAFTA, audiovisual, Canada, Mexico.

RESUMEN

El objetivo principal de este artículo es presentar un análisis de los veinte años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en el área de políticas culturales, específicamente las relacionadas con las industrias culturales. Nuestro enfoque se centra en comparar las posturas que los gobiernos canadiense y mexicano han tenido frente a Estados Unidos, el poder audiovisual número uno del mundo. Dentro de este escenario hemos destacado el caso de México.

Palabras clave: política cultural, industrias culturales, TLCAN, audiovisual, Canadá, México.

* This research was funded by the Faculty Research Program of the Canadian Government in 2008, Fulbright-García Robles Research Grant from 2013-2014, and Conacyt Estancias Sabáticas 2013-2014.

** Communications Department, Universidad Autónoma Metropolitana-Cuajimalpa, México.

*** PhD candidate at Victoria University of Wellington, New Zealand.

THEORETICAL STAND

In theoretical terms, we consider cultural industries goods and services that have a higher symbolic value than their practical use, as they are sources of communication, entertainment, artistic appreciation, and information (Scott, 2000). They are also industrial processes, since they are multiplied into tangible or intangible copies for consumers (Bustamante, 2003). With this in mind, we position our study under the political economy of culture approach that examines “the power relations, which mutually constitute the production, distribution, and consumption of resources” (Mosco, 2009: 2), including cultural industries. The political economy tradition has “a strong commitment to historical analysis, to . . . the study of social value . . . and, finally, to social intervention and praxis” (Mosco, 1996: 17). Additionally, the political economy foundation on institutional economics has highlighted “the constraints imposed by social custom, social status, and social institutions on all behaviour, including market behaviour” (Mosco, 2009: 52). For those reasons, it is an appropriate approach for studying industrial development and cultural policies under the social framework of a free trade agreement.

We conducted a historical and critical analysis to identify the different ways in which NAFTA members have addressed cultural industries, specifically, in terms of the different configurations between public intervention and private enterprise (Goldring and Murdock, 2000: 72).

Consistent with the political economy of culture approach, we employed a critical realist methodology, which is based on the assumption that although “objective reality” is unattainable, through a critical examination, it is possible to “get empirical feedback from those aspects of the world that are accessible” (McEvoy and Richards, 2006: 69). This methodology combines analyses of qualitative and quantitative data, as well as original and secondary data (that is, from previous research) (Cohen and Crabtree, 2006). To collect the data, we drew on previous research, official statistics, and media reports as well as original document analysis and statistical systematizations. This triangulation allowed us to compare different sets of information, to reveal different facets of the topic, and to contextualize it (Cohen and Crabtree, 2006). This research logic allowed us to establish links between cultural public policies and economic indicators.

Our focus on cultural industries acknowledges that they are at the economic core of the cultural sector in each country. This has been especially true over the last two decades, in which cultural industries have grown constantly and more than the average of the other industrial and economic sectors (Hesmondhalgh, 2013). In that context, several countries and international organizations have participated in

emerging cultural policy debates regarding how to best address economic growth in relation to culture (Hesmondhalgh and Pratt, 2005).

At the same time, technological convergence (Murdock, 2003) has important implications for cultural industries' dynamics, mainly due to the international division of labor through the reshaping of creative jobs, skills' structures, and labor organizations, but also regarding cultural industries' distribution and consumption in multiscreen and mobile platforms. This poses major challenges for cultural industries' policy design.

In addition, our research design draws on compared policy studies that have been categorized as "case-oriented" or "variable-oriented." In line with the former, we adopt a historical-institutional approach with emphasis on the differences of the cases presented. In accordance with the latter, we also focus on the cases' similarities to present generalizations (Imbeau et al., 2000). We approached our study from both directions since in this way we can provide a broad critical overview of the topic and, to an extent, establish links among cases.

Finally, it is important to clarify that we think of NAFTA as an example for understanding cultural policy-making under the specific constraints of free-trade logic. We also infer that similar conditions exist in comparable free-trade government initiatives under prevailing global capitalism.

OVERVIEW OF NAFTA MEMBERS

Since the North American Free Trade Agreement (NAFTA) took effect in 1994, a number of disputes have arisen, and different sectors of the three member countries have complained about different issues (Vega, 2005). Nonetheless, economic exchange, investment, and migration flows among the three countries have increased (Weintraub, 2004). During this period, economic interdependence between the United States and Canada as well as between the U.S. and Mexico has increased (Chabat, 2000). However, the Canadian-Mexican trading relationship continues to be of small significance.

Marked inequalities exist among the three NAFTA countries, especially in socio-economic terms. For example, while in 2009 the gross domestic product per capita in the United States was US\$46 360 and in Canada, US\$41 960, in Mexico it was barely US\$8 960.¹ In the same vein, if we consider the United Nations Development Program (UNDP) human development index, Mexico is ranked num-

¹ The GDP of the three countries in 2012 was the following: Canada, US\$1.82 billion; Mexico, US\$1.18 billion; and the U.S., US\$15.47 billion (World Economic Outlook Database, 2013).

ber 58, while Canada and the U.S. are in eleventh and third place worldwide, respectively (UNDP, 2013).

Likewise, important political, demographic, and socio-cultural differences exist among the three NAFTA countries. Mexico covers nearly 2 million km², with a population of 112 million in 2010, making it the most populous Spanish-speaking nation in the world. In addition, Spanish coexists alongside 62 indigenous languages officially recognized by the Mexican state. The population is ethnically composed of 75 percent mestizos (mixed indigenous and European); 12 percent indigenous people; 12 percent of European origin; and the remaining 1 percent of Afro-Mexicans, Asian-Mexicans, and Arabic-Mexicans (INEGI, 2010). As for its political system, Mexico is a federal republic considered to be moving toward democratic normality since the second half of the 1990s.

Alternatively, Canada is the world's second largest country, with an area of 9.9 million km² and a population of 33.74 million, 45 percent of British origin, 27 percent of French origin, and the rest from different ethnic backgrounds. Its official languages are English and French. For decades, the Canadian federation has been considered a multicultural country, since it encompasses different ethnic groups from all around the world. Its cultural diversity is reflected mainly in the cities of Toronto, Montreal, and Vancouver. Canada's political system is a parliamentary monarchy with a prime minister and is considered to be a consolidated democracy.

Finally, the U.S. has an area of 9.6 million km², making it the world's third largest nation in terms of territory and also in terms of its population, 308 million in 2010. Demographically, it has 63.7 percent European descendants, 12.6 percent Afro-Americans, 4.8 percent of Asian origin, and 0.9 percent Native Americans. The Latino population represents 16.3 percent (50 477 million) of the total, most of Mexican origin (about 30 million) (Ennis Ríos-Vargas, and Alber, 2011: 2-3). According to the 2010 census, English, which is the official language, is predominant, although Spanish is spoken by more than 28 million people in households and the workplace (Ennis Ríos-Vargas and Alber, 2011). As a result, there is a significant market potential for cultural industries in Spanish. In addition, large U.S. cities like New York, Chicago, Los Angeles, San Francisco, Seattle, Miami, Philadelphia, and Boston are considered cosmopolitan metropolises because they are home to a large number of immigrants from all around the world.

The U.S. political system is a federal constitutional republic with a president. Like Canada, it is considered a consolidated democracy.

This brief overview of the three NAFTA member states gives us a basic backdrop for the differences and asymmetries posed by each nation's specific characteristics and the complexities they give rise to within the trade agreement.

NAFTA'S BACKGROUND

We shift the focus now to cultural policy in Mexico, which before the signing of NAFTA became a field of significant debate. This was mainly due to the fact that the Mexican government never resorted to the *cultural exception* clause that the Canadian government had incorporated into the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) five years before (Mosco, 1990: 46), stating, "Cultural industries are exempted from the provisions in this agreement" (Article 2005 [1]). Therefore, by excluding cultural industries from the free flow of merchandise and investments, Canadians were able to partially protect them (Bonfil Batalla, 1992: 159).

It is important to remember that the FTA was promoted in the 1980s by the U.S. Republican administration and President Ronald Reagan, who proposed a new relationship between North American countries. This tactic was especially designed to rehearse the U.S. American project to have more influence in the world economy (Mosco, 1990). In other words, this agreement was based on the commercial and political direction that the U.S. would promote later on in international trade agreements like the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) –in the Uruguay Round of the World Trade Organization (WTO)– in 1993 and NAFTA in 1994. Those U.S.-designed agreements represented the geopolitical answer to the European Community process of economic integration (Chomsky, 1998).

Vincent Mosco considered the FTA a discourse that, "in itself . . . is a cultural product whose visions and language reflect the culture of [U.S.] American capitalism. Essentially, the FTA is a cultural export from the U.S. to Canada, which, if successful, will be exported to other countries" (1990: 45). In this regard, Mosco's observation proved true over the following years. It is precisely from that perspective that we understand the problems, distortions, and contradictions that have weighed on NAFTA after 20 years of operation and as the successor to the FTA. In other words, given that the objectives, characteristics, and logic of the treaty were not in accordance with the cultural and socio-economic conditions of most of the Mexican people, its effects have been negative for national agricultural and industrial sectors (Gazol, 2004). On the contrary, due to the agreement's configuration to favor the needs of large multinational companies, it has benefited the transnational export sector in Mexico and big capital in the three countries.

The objective of the Mexican administration under President Carlos Salinas (1988-1994) was to place NAFTA at the core of its economic project to accelerate Mexico's modernization through private investment of both domestic and foreign capital. This in turn was expected to create a large number of jobs and improve development levels. In summary, Salinas's government promoted the idea that the signing

of the treaty would open the doors of the “First World” to Mexico (De la Garza and Velasco, 2000).

Designed by the U.S. administration, rooted in the free market logic, and supported by the Mexican government and its business elites (Gómez, 2007), NAFTA has been the accelerator of the structural changes promoted in Mexico since the beginning of the 1980s (Fernández-Kelly and Massey, 2007).

NAFTA itself puts very clear limits on the degree of integration of its member states since the treaty was conceived from an economic trading perspective sustained by neoliberal policies and orchestrated by U.S. expansionist capitalist interests.² Of course, we should indicate that this frame of reference also includes resistance, struggles, and tensions within the societies of each of the three countries.

To return to the debate around the negotiations about the involvement of cultural industries in the agreement, unlike Canada, the Mexican government rejected the possibility of introducing the cultural exception clause. Its position was that Mexican cultures and identities were sufficiently solid to withstand any foreign cultural influence, especially that of the U.S. In addition, it was thought that having a different language would serve as a natural barrier against foreign product consumption (Gómez, 2007).

By contrast, Mexican academic and cultural groups warned against the treaty’s inclusion of provisions that would directly limit or endanger the domestic capability to defend, consolidate, and promote Mexican cultural identities (Guevara Niebla and García Canclini, 1992; Crovi, 1996).

The arguments demanding the cultural exception went in two directions. On the one hand, they pointed out the economic consequences of competing openly with the world’s most powerful audiovisual industry, that of the U.S.³ On the other hand, they considered the cultural impacts of an increased cultural penetration, translated in the potential imposition of the U.S. American way of life as a model for Mexicans.⁴ In turn, this would include the resulting risk of being unable to defend, maintain, and promote Mexican identities and sub-cultures (Guevara Niebla and García Canclini, 1992). Nevertheless, despite these

² British, U.S., and Australian capitalism is characterised as being “individualistic and predatory. . . . The North American model, in full decline, is highly dynamic but anti-social, short-term led, anti-investing, and exacerbates inequalities” (Castañeda and Heredia, 1993: 20).

³ In 1991, the Motion Picture Association of America (MPAA) reported its export earnings at US\$7 billion (cited in McAnany and Wilkinson, 1995: 8); from films shown and distributed throughout the world alone, it earned US\$4.8 billion (MPAA, 2003: 4). In contrast, that year the Canadian industry reported US\$28 million from exports, and in the Mexican case, Televisa reported US\$20 million (cited in McAnany and Wilkinson, 1995: 8).

⁴ This situation has been called “Americanization.” Carlos Monsiváis (1992) notes it as generalized among middle-class Mexican youth, who think of it as a guarantee for achieving an international mind-set.

considerations, Mexico's government did not change its position, and within the free trade relations between the U.S. and Mexico, cultural industries were included like any other goods or services.

George Yúdice points out how NAFTA defined "culture" as a matter of *property*, through the inclusion of copyrights, patents, registered trademarks, phylogenetic rights, industrial designs, trade secrets, integrated circuits, geographical indicators, codified satellite signals, audiovisual production, etc. (2002: 266). Thus, we could infer that with NAFTA, "culture" has been framed and shaped within the new strategies of global capitalism.

At the time, this scenario raised the following questions: How would this institutional framework influence the design of cultural policies in Mexico? Would U.S. audiovisual imports to Mexico increase? Would the rise of the distribution and purchase of U.S. films and television programs have negative effects on Mexican cultural industries? What might the consequences be for Mexican cultural industries in terms of employment, investment, and diversity of contents? And in general terms, what would happen to Mexican audiovisual independent production and distribution? These questions were, of course, also relevant for the Canadian case. But the different paths taken by the two governments allow us to compare the advantages and disadvantages of their public policies in terms of economic and cultural consequences.

CULTURAL POLICIES IN THE NAFTA COUNTRIES: THREE DIVERGING PATHS. THE NON-CULTURAL POLICY OF THE U.S.?

U.S. American documents on culture provide an overview of the general U.S. perspective on state non-intervention in cultural production based on the intention to guarantee the right to free expression laid out in the First Amendment (Miller and Yúdice, 2004). The U.S. coordinates its tacit cultural policy underlying the dominant role of private companies and the market as mechanisms of economic coordination (Muñoz Larroa, 2009). For that reason, the U.S. included cultural products like any other merchandise in the NAFTA and WTO negotiations (Pauwels and Loisen, 2003).

At the same time, the U.S. supports its cultural production by means of different private sector agencies and philanthropic associations, through funds, fiscal incentives, and political lobbying abroad. In those terms, U.S. cultural policies have been characterized as "implicit" (Ahearne, 2009; Throsby, 2009). Numerous studies testify to the historical support given to Hollywood by different U.S. administrations (Sánchez Ruiz, 2003; Frau-Meigs, 2002; Wasko, 2003). For instance, the U.S. government has promoted exports as part of the pursuit of national interests from the end of the

World War II (Sánchez Ruiz, 2003) to recent years through the WTO. This has also been recurring in bilateral free trade agreements signed with Asian and South American nations. The pressure to open markets abroad has generated increasing revenues reinvested in the national production systems.

Frau-Meigs observed the way in which the U.S. has indirectly promoted culture by means of public and private support through 1) fiscal advantages for foundations that are public aid “disguised” as tax breaks or exemptions; and 2) cultural promotion policies implemented at the local community level that go unnoticed because they are not coordinated federally. In other words, cultural support is decentralized and is not systematic. City councils (in Los Angeles, New York, Denver, Philadelphia, Chicago, etc.) are active in cultural action (Frau-Meigs, 2002).

Other examples have been given by Allen Scott (2004), whose study recounted the active U.S. Department of Commerce support for the U.S. film industry. For instance, in the context of the negative economic impact of runaway film and television production (US\$34 billion) that moves to other locations in the world looking to cut production costs (Muñoz Larroa, 2009; Tinik, 2008; Wasko and Erickson, 2008), a Canadian report analyzed U.S. policy as follows:

On the federal level, U.S. President George W. Bush committed to support the [U.S.] American film industry by approving the *American Jobs Creation Act* [and] in January of 2005, 40 U.S. states established some type of fiscal incentive for productions that choose to work in their regions. The incentives range from tax exemptions on purchases and hotels, rebates of income taxes and other taxes, to direct refunds of production costs. . . . The governor of California, Arnold Schwarzenegger, considered an initiative to keep filming in California. . . . It includes a tax incentive program (Canadian Heritage, Arts and Culture, n.d.).

The California legislation reimbursed costs of permits, public property, public employees, and equipment rental. In addition, producers were given a 15-percent credit on the first US\$25 000 earned by workers on low-budget productions filming in the state (Ministry of Management Services, British Columbia, 2002).

In other matters, Miller and Yúdice (2004) argue that U.S. governments’ indirect way of promoting cultural policy creates social tensions and very complex problems in the country’s large cities, since policies do not tackle issues of cultural diversity and inequality. In particular, they highlight the lack of coordination by the state to promote the knowledge of the diverse cultures and languages that coexist in the country. Also, these researchers note that “the future of cultural policy regarding the arts will probably intensify the merchandising of cul-

ture, reduce the number of institutions dedicated to the arts and will reduce assistance to minorities" (Miller and Yúdice, 2004: 96).

In sum, we argue that despite the fact that the U.S. government does not have a department or ministry dedicated to cultural matters and that its implicit cultural policy is subsumed under other public policies, mainly economic policies, it is active in fostering the internationalization of its cultural industries.

CANADA'S "HYBRID" CULTURAL POLICY: BETWEEN THE BRITISH AND FRENCH TRADITIONS

In Canada, the state intervenes directly in cultural policy. Canadian researchers Gattinger and Saint-Pierre (2005) identify a "hybrid" form of cultural management with the combination of two traditions, the British⁵ and the French.⁶ These are clearly reflected in the policy implementation in two important provinces, Ontario and Quebec. In the hybrid model, the state has the role of an *administrator-arbitrator* among the different sectors of artistic and creative life (Gattinger and Saint-Pierre, 2005). Sometimes, the model can lean more toward the French tradition, which means that the state, as the articulator of culture, would intervene more. In the British approach, to the contrary, the state actively assists the cultural needs of civil society. The implementation of one tradition or the other, say the authors, depends on which party or coalition is in power. This hybrid form of cultural policy focuses mainly on the following aspects: freedom of creation and expression, democratization of culture, cultural education, cultural rights, the preservation of heritage resources, and, more recently, on cultural diversity and social cohesion (Gattinger and Saint-Pierre, 2005: 343).

The Canadian position in its bilateral FTA with the U.S., and later in NAFTA, reflected a position much closer to the French custom, where the state has a central role in cultural planning, articulating, promoting, and even protecting heritage. In addition, the Canadian communications system is characterized as a "mixed" model with a strong public broadcasting system⁷ and private networks (Raboy, 1990).

⁵ This position understands the state as a partner in the task of promoting culture, that is, a facilitator for demands of foundations and civil society, conceiving the cultural environment as a matter related to the private sector. The position also promotes the idea of non-interference.

⁶ The French tradition on the role of the state in cultural policy is based on the assumption that the state has the right to use its power to promote the blossoming of culture on behalf of its citizens and to promote the development of a strong national identity.

⁷ The main national institutions are the Canadian Broadcasting Corporation (CBC), the National Film Board and Telefilm Canada, among others. The agency that regulates and oversees the mass media and telecommunications in Canada is the Canadian Radio Television and Telecommunications Commission (CRTC).

The free trade conditions proposed by the U.S. demanded changes to the regulation of the public media system in Canada and, what is more, they challenged the role that cultural industries play for Canadians.⁸ However, in Canada, broadcasting was considered an instrument of production and dissemination that should contribute to the maintenance and development of Canadian culture and its different components (Tremblay, 1992; Taras, Bakardjieva, and Pannekoek, 2007).

The position of the French-speaking province of Quebec has enriched the debate on Canadian cultural policy, on both the federal and the provincial level, because of the role of the state as a central actor for cultural planning, organization, and articulation. In addition, the Quebec government actively fosters cultural activities, both through financing and subsidies, as well as by screening quotas for Quebec's cultural products. British Columbia is another province that has stood out on a par with Ontario and Quebec in the last decade for enacting policies aimed at promoting culture. In fact, this western Canadian province has shown the largest growth both in audiovisual production and in the economic windfall from that sector. As indicated by several Canadian and U.S. scholars, this is a reflection of an integration of the Vancouver area with the complex structure of Hollywood production (Tinic, 2008; Newman, 2008); the area has even been called Hollywood North.⁹

In this regard, we point out the autonomy and dynamism that Canadian provinces are imprinting on their cultural sector, emphasizing cultural policies as key to the promotion of cultural industries.

As an example of Canadian cultural policy in the year 2000, the minister of Canadian heritage announced a new filmmaking policy in the document "From Script to Screen: New Policy Directions for Canadian Feature Film." Its objective was to build an audience for Canadian products. The ambitious goal was to reach five percent of national ticket sales within five years. It should be noted that some European films are considered successful if they have a 25- or 30-percent share of their screens (Sánchez Ruiz, 2004). The broad objectives were 1) to

⁸ We should highlight that, since television was developed in the U.S. and Canada, there was always significant penetration of U.S. audiovisual products in Canada. Nevertheless, the basic problem was that with the re-regulation and opening up to the U.S. media companies, Canadian infrastructure could not maintain the counterbalances via domestic audiovisual production. That is, from both the cultural and the economic point of view, head-to-head competition with its neighbor's industry could mean the loss of jobs and direct investment in Canadian companies.

⁹ The numbers are illustrative. For example, between 1996 and 1997, among 200 television series and films produced, only 20 percent were Canadian productions and the rest were from the U.S. (Rice-Baker, 1997: 3). For the year 2000, the economic earnings from the audiovisual industry in British Columbia surpassed US\$1.18 billion (Tinic, 2008: 252). The 2006-2007 Report from British Columbia Film informs that in that period, the figure was US\$1.2 billion (2007: 6).

develop and maintain professional creative staff and producers; 2) to restructure programs to assist and increase budgets to promote the quality and diversity of Canadian films; 3) to build a domestic audience through the marketing and promotional support for national films; and 4) to preserve and disseminate the archive of Canadian films (Sánchez Ruiz, 2004).

The Canada Feature Film Fund implemented the program with a budget of US\$100 million. Financial resources were specifically allocated for a series of assistance programs for screenwriting, project development, marketing support for distributors, a program to complement activities to further participation in the international and national festivals, and aid in creating cooperatives for independent productions (Sánchez Ruiz, 2004). This example illustrates how Canadian federal authorities support a disadvantaged sector that needs to be leveraged through concrete programs to be able to grow its domestic market.

In addition, another important strategy for the Canadian audiovisual sector is the proliferation of joint ventures with U.S. companies to produce audiovisual content in Canada. With this strategy, supported as part of cultural policy, Canada became the second largest exporter of audiovisual products after the U.S. (Tinic, 2010: 99). However, Tinic argues “that these types of international co-productions are marked by their tendency to follow established Hollywood television formulas and set their stories in [U.S.] American cities although they are usually filmed in Vancouver or Toronto. They qualify as Canadian content through the citizenship of the key creative participants in the production agreement” (2010: 100).

In 2007, the cultural sector’s direct contribution to the Canadian economy reached US\$36.74 billion and it employed 534 325 workers. In 2009, in the midst of the economic recession, the Canadian cultural sector economic impact accounted for US\$39 billion or 3.1 percent of GDP and it employed 539 000 people, contributing to the creation of more than one million direct and indirect jobs (The Conference Board of Canada, 2010).

CULTURAL POLICIES IN MEXICO: RANGING BETWEEN PATERNALISM AND ARBITRATION

In Mexico, cultural policies have been subject to the good will and discretionary policies of the president or minister of public education in office. As a result, the Mexican state lacks a long-term project for the cultural sector. Paradoxically, the Mexican delegation participating at UNESCO sessions has been very active in discussions and declarations (Arizpe, 2006).

Cultural policy management is centralized by the federal government through the Ministry of Public Education, which has a paternalistic vision reinforced by the lack of mechanisms for civil society to actively participate in the design and monitoring of public cultural policies (García Canclini, 2002; Nivón, 2004).

In the second half of the twentieth century, Mexican cultural policy concentrated mainly on three fundamentals: safeguarding, promotion, and dissemination of the historical and cultural heritage through two large institutions, the National Fine Arts Institute and the National Institute of Anthropology and History. At the moment, these two agencies belong to a centralizing institution, the National Council for Culture and the Arts (Conaculta). This agency was founded in 1989 to modernize and coordinate cultural institutions in organizing the cultural sector. Up until then, the different cultural agencies had been directly managed by the Ministry of Public Education's Department of Culture (Ramos, 2007).

At its foundation, Conaculta outlined the following objectives: a) to strengthen national identity; b) to promote and guarantee respect for freedom of creation; and c) to guarantee access of more Mexicans to cultural goods and services (Tovar y de Teresa, 1994: 18). Accordingly, cultural policy in Mexico has followed those directives and, in theory, stayed within their lines of action; the council attempted to implement cultural pluralism, freedom of creation, participation of society, stimulus of artistic creation, and the decentralization of cultural support. Nevertheless, a large number of these objectives are still in the process of being achieved (Nivón, 2004). It is important to note that Conaculta lacks a clear, articulated policy related to cultural industries. In fact, it was not until the Calderón administration in 2006 that the council included cultural industries in their guideline documents, albeit disjointedly and without any integrative policy or government body to deal with them (Gómez, 2012).

Finally, to compare the Mexican case with the U.S. and Canadian cases of film policies, we will refer to one aspect of Mexican cinematic policy. Through the Mexican Film Institute (Imcine),¹⁰ Conaculta aims to promote and finance cinematographic production projects as it recognizes the importance of film for cultural identity as well as because it values film as an art form. Imcine's annual budget in 2009, 2010, 2011, and 2014 was about US\$35 million, US\$33 million, US\$31 million, and US\$28.7 million, respectively (Mex\$436 million, Mex\$372 million, Mex\$357 million, and Mex\$374.5 million) (Imcine, 2010, 2012; DOF, 2013). This was distributed through different programs such as those to support film production and promote creators,

¹⁰ The objectives of the Institute are a) to consolidate and increase national cinematographic production; b) to extend the promotion, dissemination, and distribution of Mexican films; and c) to establish an industrial promotional policy in the audiovisual sector.

with a small amount going to film distribution. The agency's budget to counterbalance the Hollywood distribution industry, which controls 85 percent of the national market, is limited. This trend has continued since the second half of the 1990s (Sánchez Ruiz, 2004; Huerta-Wong and Gómez, 2013).

AUDIOVISUAL INDUSTRIAL INDICATORS IN NORTH AMERICA

In this section, we compare industrial indicators of the audiovisual industries for each of the three North American countries in order to establish links between them and their cultural policies discussed above. The data presented by the North American Industrial Classification System (NAICS) allows us to compare the three North American audiovisual industries. The NAICS has the objective of harmonizing economic statistical information for NAFTA members. This information is structured in five aggregate levels of activity, from the most general to the most specific: sector (two digits), sub-sector (three digits), branch (four digits), sub-branch (five digits), and class (six digits). The NAICS traditionally groups economic activities into three large sets: primary activities (exploitation of natural resources), secondary activities (goods manufacture), and tertiary activities (distribution of goods and services).

Audiovisual products are grouped under the title "Information in mass media," which mainly includes the industries that create and disseminate products subject to copyright. The group is considered part of the tertiary level of activities, located under distribution services (INEGI, 2002: 22). We examined the following subsectors: 512 Film and Video Industry; 515 Radio and Television, except Internet; and 517 Other Telecommunications (referring only to satellite television and cable). NAICS is a useful instrument for making comparisons both domestically and among the NAFTA members, allowing us to observe the economic performance of the cultural industries over time.

Nevertheless, the three different agencies that collect the statistical census information have not harmonized all their economic and industrial reports. Therefore, the information we present is not wholly comparable. However, it gives us a feasible picture of the asymmetries and performance of the three national industries.

We also draw on data collected by "Global Entertainment and Media Outlook (GE&MO)" (PriceWaterhouseCoopers, 2004; 2012) to complement the analysis from 2007 to 2012, since other official data has not been released since 2002.

We compared the gross growth of each sub-sector over time to examine the performance of audiovisual industries in the three countries. We also compared the three cases with regard to the particular growth of strategic categories of cultural production.

We analyzed the growth of these audiovisual sectors and compared them to media ownership metrics and market concentration, since we consider these variables as indicators of the negative effects on promotion and conservation of cultural diversity and national identities (Freedman, 2014). Later on, we evaluate the performance of Mexico's audiovisual industries and indicate their strengths and weaknesses.

Code	Title	Mexico (1999)	U.S. (1997)	Canada (1999)
5121	Sub-sector Film and Video Industry	1 166	44 785	2 876
51211	Branch Production of Films, Video, Television Programs and Other Audiovisual Material	700	20 152	1 273
512111	Sub-branch Production of Film and Video	20.1	10 040	64,9
512112	Sub-branch Production of TV Programs	520	10 111	508
512113	Sub-branch Production of Video-clips, Commercials and Other Audiovisual Materials	159	N/D	310
51212	Branch Distribution of Films, Videos and Other Audiovisual Materials	103	12 508	513
51213	Branch Exhibition of Films, Videos and Other Audiovisual Materials	340	7 597	S/D
51219	Branch Post-production Services and Other Film and Video-related Services	21	4 527	S/D
51312	Sub-branch Production and Broadcasting of TV Programs	1 031	29 777	2 944
5132	Branch Subscription TV Production and Distribution	347	45 389	4 103
51321	Sub-branch Production of Subscription TV Programs	247	10 389	1 037
51322	Sub-branch Distribution of TV Programs by Subscription	347	34 999	3 065
Total		2 545	119 952	9 923

Source: Developed by the authors using data from Statistics Canada (2000), INEGI (2000), and the U.S. Census Bureau (2003).

Table 2
 TOTAL INCOME (MILLIONS OF U.S. DOLLARS)
 FOR THE AUDIOVISUAL INDUSTRIES IN MEXICO,
 THE UNITED STATES, AND CANADA (2003)

Code	Title	Mexico (2003)	U.S. (2002)	Canada (2003)
5121 Sub-sector	Film and Video Industry	2 368	62 926	3 200
5121 Branch	Production of Films, Video, Television Programs and Other Audiovisual Material	1 700	46 762	1 673
512111 Sub-branch	Production of Film and Video	14	N/D	85
512112 Sub-branch	Production of TV Programs	1 516	N/D	S/D
512113 Sub-branch	Production of Video-clips, Commercials and Other Audiovisual Materials	170	N/D	S/D
5122 Branch	Distribution of Films, Videos and Other Audiovisual Materials	175	1 162	615
5123 Branch	Exhibition of Films, Videos and Other Audiovisual Materials	477	11 211	616
5129 Branch	Post-production Services and Other Film and Video-related Services	16	4 165	S/D
5152 Sub-branch	Production and Broadcasting of TV Programs	1 188	32 986	3 315
5152 Branch	Subscription TV Production and Distribution	69.5	25 373	1 702
5175 Branch	Distribution of TV Programs by Subscription (except online)	609.5	57 708	5 114
Total		4 234	178 994	13 332

Source: Developed by the authors using data from Statistics Canada (2004), and the U.S. Census Bureau (2003).

Table 3
ENTERTAINMENT AND MEDIA MARKET BY COUNTRY (MILLIONS OF U.S. DOLLARS)
AND NOMINAL GDP GROWTH BY COUNTRY IN ENTERTAINMENT AND MEDIA SPENDING
(2008-2012)

North America	2008	GDP %	2009	GDP %	2010	GDP %	2011	GDP %	2012	GDP %
Canada	40.0	4.6	39.5	-4.7	41.8	4.9	44.1	5.0	46.8	4.1
U.S.	472.0	2.2	440.0	-1.7	450.0	3.8	463.0	4.5	489.0	4.0
Mexico	14.9	7.8	15.2	2.3	17.1	10.5	18.7	7.3	20.3	6.6

Source: Drawn up using data from Global Entertainment & Media Outlook 2012-2016 (PWC, 2012).

From 1997-2003 and 2007-2012, the three audiovisual industries showed considerable growth in the three countries. The Mexican audiovisual industries grew almost 100 percent from 1999 to 2003, whereas those of the U.S. and Canada (1997 and 2002) grew almost 50 percent (see Tables 1 and 2). This data helps us to understand the significance of audiovisual industries within the whole cultural industries.

For example, “Global Entertainment and Media Outlook 2001-2004”¹¹ reported that in 2003, U.S. cultural industries generated US\$511 billion, of which the audiovisual industries, according to our selection of the NAICS data, accounted for US\$179 billion (in 2002), representing about 35 percent of the total (PWC, 2004). The percentages do not vary much in the case of Canada: GE&MO reports a total of US\$35 billion in earnings from cultural industries, with the audiovisual industries accounting for US\$13 billion, or 42 percent of the total (PWC, 2004).

It is illustrative to compare the Mexican case with the rest of Latin America. GE&MO reports that the Latin American region accumulated US\$36 billion from cultural industries, which means that Mexican audiovisual industries, generating about US\$4.2 billion, represent about 15 percent of the entire region.

At the same time, if we compare the US\$4.2 billion gross revenue generated by the Mexican audiovisual sector with the net income of the two largest leading audiovisual companies in the country (and in Latin America), we gain insight

¹¹ It is important to clarify that this report’s methodology has changed over the years. Before 2003, its outlook included more entertainment industries such as professional sports, concerts, and theme parks, among others. But since 2005, it changed its categories as shown in Tables 4 and 5.

into the market concentration in the audiovisual sector. For example, in 2003, the TV production company Televisa generated US\$2.2 billion from its audiovisual divisions (equivalent to 85 percent of the group's net income), while the audiovisual revenue of the other production company, TV Azteca, generated US\$638 million (90 percent of the group's net income). Therefore, the two companies' income accounted for 67 percent (US\$2.822 billion) of the revenue from audiovisual industries in Mexico in 2003.¹²

The data summarized in Tables 1, 2, 3, and 4 confirm the existence of large inequalities among the three countries. For example, in the analysis of the Film and Video Industry sub-sector for the 1999-2003 period (see Table 2), we observed that in Mexico it grew dramatically, by 100 percent (US\$1.20 billion). Although the U.S. film and video industry grew only 40.5 percent, this made for a significant rise of US\$18.14 billion. Similarly, the Canadian sub-sector grew 46.6 percent at a pace very much like that of the U.S. and that of the revenue reported in Mexico (US\$1.32 billion). That tendency was reinforced from 2007 to 2012 (see Table 3).

Moreover, in the Mexican case, it is important to examine the key sectors and sub-sectors related to audiovisual production. Clearly, the growth is neither even nor stable among the different sub-sectors. Furthermore, we found major weaknesses and drawbacks. For example, the branch of Film Videos, Television Programs and Other Audiovisual Materials Production experienced a growth of almost US\$1 billion. It could be inferred that audiovisual production in Mexico is rising, which is only partially true. Disaggregating the information by sub-branch performance shows how television program production is largely driving growth in the whole sector. As mentioned above, this is mainly owing to the role of the television duopoly Televisa and TV Azteca, whereas the Film and Video Production sub-branch decreased by about 22 percent. This meant a loss of US\$6 million for the sub-sector. We determined, therefore, that the film and video production sub-branch is the Achilles heel of Mexico's audiovisual industry. In contrast, the sub-sectors of film screening and distribution showed constant growth of 40 percent and 68 percent, respectively (see Tables 1 and 2). This upward trend for film exhibition and distribution revenue continued to increase in the following years (see Tables 4 and 5).

The analysis of the Mexican case using the NAICS also showed the spectacular growth of the Production of Programs for Channels Distributed by Cable or Satellite Television Systems sub-branch. In 1999, production under this line item reported only US\$247 000, reflecting the lack of participation of national production in pay television systems. This amount rose to US\$69 million in 2003 and has continued to

¹² For greater insight into the Mexican case, see Gómez (2008).

grow ever since. The increase is the result of new regulations for paid television, conditioning satellite broadcaster licensees to invest a small percentage in national programming in order to be able to broadcast advertising (Gómez, 2008). In addition, in recent years the sub-branch of Distribution for Subscription of Television Programs became more profitable than TV advertising (Table 5).

In general, we argue that the audiovisual sector and the film and video sub-sectors show continuous growth for the three NAFTA members. However, that performance is not necessarily an outcome of NAFTA. Certainly, the U.S. industries have increased their exports to the Mexican and Canadian markets, but U.S. exports' rise in North America is only a small part of the global and total U.S. income as the world's largest exporter. Likewise, Mexican industries' exports to the U.S. represented a significant percentage of the total (about 10 percent). The driving force for Mexican audiovisual industries is the demographic boom of Hispanic-origin population (mainly Mexican) that is receptive to audiovisual products from Mexico. This places audiovisual industries in a privileged position, as one that provides products for a profitable market in full expansion (Gómez, Miller, and Dorcé, 2014).

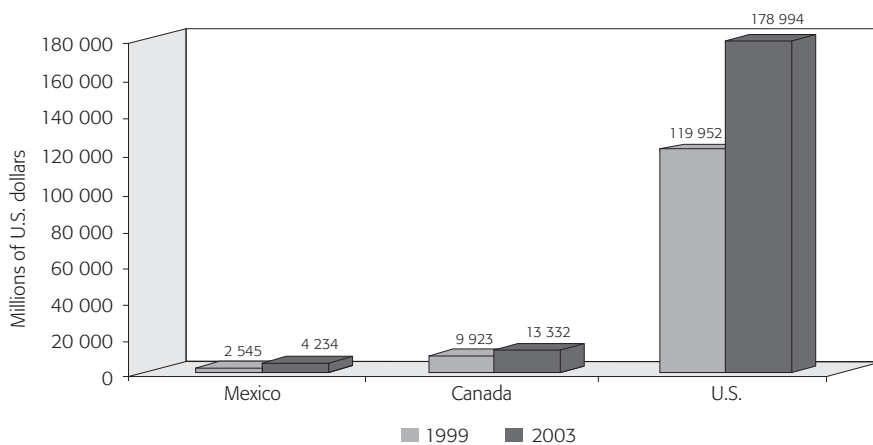
Nevertheless, the figures confirmed previous research findings about how NAFTA has reinforced and broadened the hegemony of U.S. industries over those of its trading partners (Sánchez Ruiz, 2004; Muñoz Larroa, 2009; Tinic, 2010). Moreover, for Mexico and Canada, NAFTA has meant the consolidation of the historical conditions in which their private audiovisual companies have operated; that is, with indiscriminate access to the purchase of content and signals from the U.S., since screening quotas are minimal in both countries, as well as the maintenance of transnational companies' control over the largest shares of film distribution and exhibition.

Finally, we present GE&MO data from 2007 to 2012 to complete the overview of the cultural industries after 20 years of NAFTA's influence. It is important to underline that the new data from NAICS 2012 was not available at the time of writing this article. Therefore, we drew on GE&MO 2012-2016 (PWC, 2012).

As Table 3 shows, the growth of these industries is constant and higher than that of the rest of industry (Hesmondhalgh, 2013). This growth can be explained mainly by the changes due to the digitalization of the cultural industries' production, distribution, and consumption sectors. We argue that this change has expanded the value chain of cultural consumption of audiovisual services in multi-platforms. Examining the data presented by GE&MO, it is important to clarify that they are including internet access business-to-business (B2B) markets.¹³ Such variables were not included in their 2004 report. However, if we focus on audiovisual markets, the tendency

¹³ The business-to-business market (B2B) is divided into five segments: business information, trade shows, trade directories, trade magazines, and professional books.

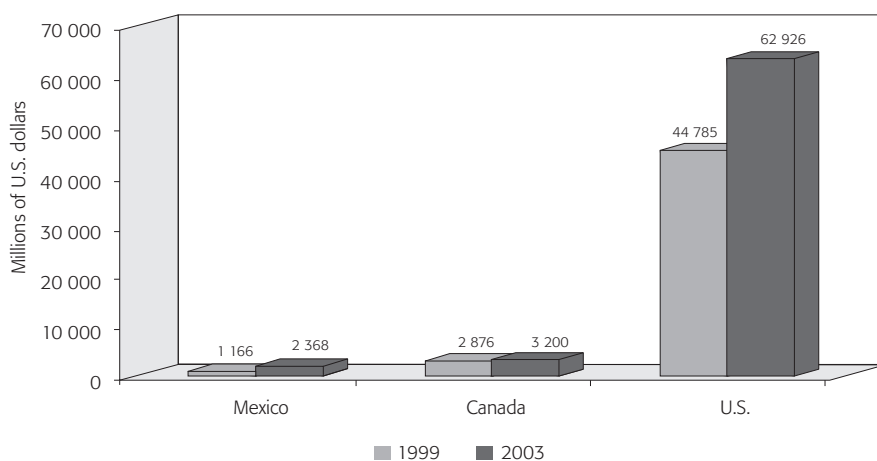
Figure 1
TOTAL INCOME FOR NAFTA MEMBERS' AUDIOVISUAL INDUSTRIES
(1997-2003)



Note: For the case of the U.S., the data are for the years 1997 and 2002.

Source: Developed by the authors using data from Statistics Canada (2004), INEGI (2004), and the U.S. Census Bureau (2003).

Figure 2
TOTAL INCOME FOR NAFTA MEMBERS' AUDIOVISUAL INDUSTRIES,
FILM INDUSTRY AND VIDEO SUB-SECTOR (1997-2003)



Note: For the case of the U.S., the data are for the years 1997 and 2002.

Source: Drawn up using data from Statistics Canada (2004), INEGI (2004), and the U.S. Census Bureau (2003).

remains upward. For example, in TV Advertising, TV Subscriptions, and Filmed Entertainment the growth is constant, but not as spectacular as the levels of for internet access (Table 4).

In the case of Mexico, we observe that concentration is still a major issue, because Televisa is involved in the two TV sub-sectors, controlling 70 percent of television advertising and around 55 percent of pay TV subscriptions; on the other hand, Telmex controls around 70 percent of internet access, both wired and mobile (Huerta-Wong and Gómez, 2013).

In the case of Canada and the U.S., concentration levels are not as high as in Mexico; however, all their cultural industries' sub-sectors are increasingly concentrated (Noam, 2009; Winseck, 2011).

Table 4
NAFTA MEMBERS' ENTERTAINMENT AND MEDIA MARKET (2007)
(MILLIONS OF U.S. DOLLARS)

Title	Mexico (2007)	U.S. (2007)	Canada (2007)
Business-to-business	1 706	100 270	3 790
Consumer and Educational Books	765	31 001	2 680
Consumer Magazine Publishing	438	22 454	3 050
Filmed Entertainment	864	31 150	4 009
Internet Access	1 350	33 167	3 550
Internet Advertising	72	20 252	2 114
Newspaper Publishing	1 523	55 139	3 117
Out-of-home Advertising	225	6 997	1 327
Radio	427	21 450	2 001
Music	506	17 900	1 747
Television Advertising	3 022	66 567	5 443
TV Subscriptions	2 334	62 345	4 410
Video Games	460	11 018	1 161
Total	13 672	479 710	38 399

Source: Developed by the authors using data from Global Entertainment & Media Outlook 2012-2016 (PwC, 2012).

Table 5
NAFTA MEMBERS' ENTERTAINMENT AND MEDIA MARKET (2012)
(MILLIONS OF U.S. DOLLARS)

Title	Mexico (2012)	U.S. (2012)	Canada (2012)
Business-to-business	1 808	85 001	3 200
Consumer and Educational Books	761	29 242	2 211
Consumer Magazine Publishing	454	17 600	2 510
Filmed Entertainment	1 254	30 342	3 762
Internet Access	3 772	59 123	7 460
Internet Advertising	243	37 653	4 100
Newspapers Publishing	1 568	31 109	3 250
Out-of-home Advertising	207	6 550	908
Radio	463	18 800	2 007
Music	466	15 130	1 211
Television Advertising	4 752	71 020	6 400
TV Subscriptions	4 091	75 271	7 610
Video Game	664	13 032	2 237
Total	20 385	489 873	46 866

Source: Drawn up using data from Global Entertainment & Media Outlook 2012-2016 (PWC, 2012).

FINAL REMARKS

The research suggests that the figures generated by the NAICS and GE&MO regarding the audiovisual industries for the three countries can be related to different logics of managing and coordinating free-trade-led cultural policy-making in the area of cultural industries. In addition, the sector has clearly experienced continuous economic growth in North America. Nevertheless, it is important to highlight how uneven that growth is among NAFTA signatories and within each country's sub-sectors and companies. It is also important to question to what extent the growth translates into economic development and reflects open access to cultural production in terms of cultural diversity and the promotion of creative work.

In the U.S., economic growth is clearly distributed among its global communication conglomerates, especially the big five (Disney, Viacom, Comcast, Time Warner, and News Corp) and, to a lesser extent, among small and medium-sized companies located, mainly, in California (Scott, 2004). We observed that exports of cultural products from the U.S. to its NAFTA partners have increased and the NAFTA framework has benefited the circulation of U.S. cultural goods and services (Sánchez Ruiz, 2004; Gómez, 2007; Tinic, 2010). Nevertheless, the growth of Hollywood's international earnings is due to global trade in the framework of the WTO. From 2003 to 2007, the Motion Picture Association of America reported that the earnings from global ticket sales exceeded 53 percent of its total earnings, and in 2007, it had even reached the record amount of 64 percent (US\$17.1 billion) (MPAA, 2008: 3). The last figure increased spectacularly in 2010 to US\$31.8 billion due to its growth in the Asia-Pacific region (MPAA, 2010: 1).

On a different note, the Canadian strategy of hybrid cultural policy has also had some favorable results. Its audiovisual industries have grown 50 percent generally over the period studied. The *cultural exception* mainly benefited the province of Quebec, allowing it to continue subsidizing its cultural industries via its Ministry of Culture and the Société de développement des entreprises culturelles (Sodec) and to protect and promote domestic television production using screening quotas (Lozano, 2006).

On the other hand, the British approach to cultural policy found in the provinces of Ontario and British Columbia has tended to assist the private sector. However, most of the investment in Ontario's cultural industries is driven by the Canadian Broadcasting Corporation with its headquarters in Toronto. In addition, British Columbia has become one of the favorite places outside Hollywood for filming both television series and feature films (Tinic, 2008; Newman, 2008). The British Columbia government has invested millions of dollars in infrastructure to guarantee the modernization of studios in order to avoid losing the economic opportunity resulting from the audiovisual production of U.S. series and films.

Finally, in the case of Mexico, we noted a high concentration of its audiovisual industries involved in producing and broadcasting television programs. This creates a contradictory situation. While the economic results show a significant growth of almost 100 percent over the period, sources of employment were reduced and the growth of audiovisual companies stagnated (Gómez, 2008). By contrast, Televisa and TV Azteca are the only two large companies that have increased their total revenue continually over those years. Furthermore, Televisa operates in all the audiovisual sub-sectors and branches, and has even carved out a dominant position in the sector of pay television. At the same time, due to the multiscreen and mobile convergence scenario, Telmex is another large com-

pany that has benefited from the new forms of cultural consumption by concentrating the markets for internet access.

Although there is economic growth in Mexico, the reason it does not translate into economic development is that only some sub-sectors and branches are growing. Furthermore, growth is exclusive to dominant audiovisual and telecommunications companies, which benefit from the lack of competition. In other words, growth is confined largely to communication conglomerates that focus on television production, cable and DTH broadcasting, internet access, cinema exhibition, and a handful of Hollywood-based film distribution companies.

The market concentration by the dominant players creates economic barriers, a blocking effect for new business enterprises, particularly with independent producers. At the same time, NAFTA allows large companies to sustain constant growth and a privileged position in international competition. In Mexico this could change in the future, after the Federal Telecommunications Institute (IFT) reevaluates Televisa's and Telmex's market shares. However, in the 20 years of NAFTA the increased concentration of the audiovisual sector in Mexico has become evident.

Mexico's cultural policies do not encompass the cultural industries. In fact, this is a major challenge for the future of cultural policies. Their absence in the official discourse frames Mexican cultural industries as *de facto* being under the *laissez-faire* and free-market logic. This, in turn, is in line with NAFTA's treating cultural products like any other piece of merchandise, and also threatens the rest of the cultural sectors in terms of the possibilities for government intervention.

This analysis provides inputs for establishing the links between the asymmetries shown by industrial economic data and the Canadian and Mexican cultural policy traditions, reshaped under the free-market dynamics of the NAFTA framework. In this regard, we have attempted to contribute to understanding the different contexts of global capitalism in which cultural industries and their policies are embedded.

BIBLIOGRAPHY

AHEARNE, J.

2009 "Cultural Policy Explicit and Implicit: A Distinction and Some Uses," *International Journal of Cultural Policy*, vol. 15, no. 2, pp. 141-153.

ALBA, C., I. AGUILAR, J. L. GARCÍA, A. ORTIZ, S. MARTÍNEZ, and J. L. VALDÉS, eds.

2005 *A diez años del TLCAN 3. Reorganización institucional y social*, Mexico City, Colmex / PIERAN.

ARIZPE, L.

2006 *Culturas en movimiento: interactividad cultural y procesos globales*, Mexico City, UNAM.

BONFIL BATALLA, G.

1992 "Dimensiones culturales del Tratado de Libre Comercio," in G. Guevara Niebla and N. García Canclini, eds., *La educación y la cultura ante el Tratado de Libre Comercio*, Mexico City, Nueva Imagen.

BRITISH COLUMBIA FILM

2007 *Annual Activity Report 2006-2007*, Vancouver, British Columbia Film.

2006 *Annual Activity Report 2005-2006*, Vancouver, British Columbia Film.

BUSTAMANTE, E.

2003 *Hacia un nuevo sistema de la comunicación: las industrias culturales en la era digital*, 2, Barcelona, Gedisa.

CANADIAN HERITAGE, ARTS AND CULTURE

n.d. "The Decline of Foreign Location Production in Canada," http://www.pch.gc.ca/pc-ch/sujets-subjects/arts-culture/filmvideo/pubs/Mar2005/6_e.cfm, accessed March 15, 2005.

CÁSARES, E., and H. SOBARZO, eds.

2004 *Diez años del TLCAN en México. Una perspectiva analítica*, Mexico City, FCE.

CASTAÑEDA, J., and C. HEREDIA

1993 "Hacia otro TLC," in J. Castañeda, ed., *La casa por la ventana*, Mexico City, Cal y Arena.

CHABAT, J.

2000 "La política exterior mexicana después del TLCAN: los instrumentos de la interdependencia," in R. de la Garza, and J. Velasco, comps., *México y su interrelación con el sistema político estadounidense*, Mexico City, CIDE Press.

CHOMSKY, N.

1998 "Power in the Global Arena," *New Left Review*, no. 230, pp. 3-28.

COHEN, D., and B. CRABTREE

2006 "Qualitative Research Guidelines Project," <http://www.qualres.org/HomeCrit-3517.html>, accessed August 30, 2014.

CONFERENCE BOARD OF CANADA, THE

2010 "Cultural HR Study. Labour Market Information for Canada Cultural Sector Report," Ottawa, CHRS.

CROVI, D., ed.

1996 *Desarrollo de las industrias audiovisuales en México y Canadá*, Mexico City, FCPYS, UNAM.

DE LA GARZA, R., and J. VELASCO, comps.

2000 *México y su interrelación con el sistema político estadounidense*, Mexico City, CIDE Press.

DOF (DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN)

2013 "Calendario de presupuesto autorizado al ramo 11 Educación Pública para el ejercicio fiscal 2014," Mexico City, December 24.

ENNIS RÍOS-VARGAS, S., and N. ALBER

2011 *The Hispanic Population. Census Briefs*, Washington, D.C., U.S. Department of Commerce, Economics and Statistics Administration, U.S. Census Bureau.

FERNÁNDEZ-KELLY, P., and D. S. MASSEY

2007 "Borders for Whom? The Role of NAFTA in Mexico-US Migration," *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 610, no. 1, pp. 98-118.

FRAU-MEIGS, D.

2002 "'Excepción cultural,' políticas nacionales y mundialización: factores de democratización y de promoción de lo contemporáneo," *Quaderns del CAC*, no. 14, pp. 3-18.

FREEDMAN, D.

2014 "Metrics, Models and the Meaning of Media Ownership," *International Journal of Cultural Policy*, vol. 20, no. 2, pp. 170-185.

GARCÍA CANCLINI, N.

2002 *Latinoamericanos buscando un lugar en este siglo*, Barcelona, Paidós.

GATTINGER, M., and D. SAINT-PIERRE

2005 "Can National Cultural Policy Approaches Be Used for Sub-national Comparisons? An Analysis of the Québec and Ontario Experiences in Canada," *International Journal of Cultural Policy*, vol. 14, no. 3, pp. 335-354.

GAZOL, A.

2004 "En torno al agotamiento del TLCAN," *Economía informa*, no. 327, June.

GOLDING, P., and G. MURDOCK

2000 "Culture, Communications and Political Economy," in J. Curran and M. Gurevitch, eds., *Mass Media and Society*, 3rd ed., London, Arnold.

GÓMEZ, R.

2012 "Políticas públicas culturales para la ciudad de México. Retos y propuestas para una ciudad que impulse el trabajo creativo, garantice la diversidad cultural y la pluralidad democrática," in R. Gómez, and A. Dorcé, eds., *Comunicación y cultura. Problemas comunes en el contexto de la digitalización*, Mexico City, UAM-Cuajimalpa.

2008 "Políticas e industrias audiovisuales en México: apuntes y diagnóstico," *Comunicación y sociedad*, no. 10, July-December, pp. 191-223.

2007 "El impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la industria audiovisual mexicana (1994-2002)," Ph.D. thesis, Barcelona, Universidad Autónoma de Barcelona.

2005 "La industria cinematográfica mexicana 1992-2003. Estructura, desarrollo, políticas y tendencias," *Estudios sobre las culturas contemporáneas*, vol. XI, no. 22, December, pp. 249-273.

GÓMEZ, R., T. MILLER, and A. DORCÉ

2014 "Converging from the South. Mexican Television in the United States," in A. Dávila, and Y. Rivero, eds., *Contemporary Latina/o Media. Production, Circulation, Politics*, New York, New York University Press.

GUEVARA NIEBLA, G., and N. GARCÍA CANCLINI, eds.

1992 *La educación y la cultura ante el Tratado de Libre Comercio*, Mexico City, Nueva Imagen.

HESMONDHALGH, D.

2013 *The Cultural Industries*, Thousand Oaks, Calif., Sage.

HESMONDHALGH, D., and A. C. PRATT

2005 "Cultural Industries and Cultural Policy," *International Journal of Cultural Policy*, vol. 11, no. 1, pp. 1-13.

HUERTA-WONG, J.E., and R. GÓMEZ

2013 "Concentración y diversidad de los medios de comunicación y las telecomunicaciones en México," *Comunicación y sociedad*, no. 19, January-June, pp. 113-152.

IMBEAU, L. M, R. LANDRY, H. MILNER, F. PÉTRY, J. CRÉTE, P. G. FOREST, and V. LEMIEUX

2000 "Comparative Provincial Policy Analysis: A Research Agenda," *Canadian Journal of Political Science*, vol. 33, no. 4, pp. 779-804.

IMCINE (INSTITUTO MEXICANO DE CINEMATOGRAFÍA)

2014 *Anuario estadístico de cine mexicano 2013*, Mexico City, Conaculta, SEP.

2012 *Anuario estadístico de cine mexicano 2011*, Mexico City, Conaculta, SEP.

2010 *Anuario estadístico de cine mexicano 2009*, Mexico City, Conaculta, SEP.

INEGI (INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA)

2010 *Principales resultados del Censo de Población y Vivienda 2010*, Aguascalientes, INEGI.

2004 Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte, Sector 51 Mexico datos 2003, Statistics Canada.

2002 *Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN)*, Aguascalientes, INEGI.

2000 Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte, Sector 51 Mexico data 1999.

LOZANO, J. C.

2006 "Public policies and research on cultural diversity and television in Mexico," *Journal of Broadcasting & Electronic Media*, vol. 50, no. 3, pp. 467-481.

MCANANY, E., and K. WILKINSON, eds.

1995 *Mass Media and Free Trade. NAFTA and the Cultural Industries*, Austin, University of Texas Press.

McEVOY, P., and D. RICHARDS

2006 "A Critical Realist Rationale for Using a Combination of Quantitative and Qualitative Methods," *Journal of Research in Nursing*, vol. 11, no. 1, pp. 66-78.

MILLER, T., and G. YÚDICE

2004 *Política cultural*, Barcelona, Gedisa.

MINISTRY OF MANAGEMENT SERVICES, BRITISH COLUMBIA

2002 "Exports: December 2001," <http://www.bcstats.gov.bc.ca/releases/info2002/in0213.pdf>, February, accessed March 20, 2007.

MONSIVÁIS, C.

1992 "De la cultura mexicana en vísperas del Tratado de Libre Comercio," in G. Guevara Niebla and N. García Canclini, eds., *La educación y la cultura ante el Tratado de Libre Comercio*, Mexico City, Nueva Imagen.

MOSCO, V.

2009 *The Political Economy of Communication*, 2nd ed., London, Sage.

1996 *The Political Economy of Communication. Rethinking and Renewal*, London, Sage.

1990 "Towards a Transnational Informational World Order: The Canada-U.S. Free Trade Agreement," *Canadian Journal of Communication*, vol. 15, no. 2, pp. 43-64.

MPAA (MOTION PICTURE ASSOCIATION OF AMERICA)

2010 *Entertainment Industry Market Statistics: 2009*, Washington, D.C., Motion Picture Association of America, p. 1.

2008 *Entertainment Industry Market Statistics: 2007*, Washington, D.C., Motion Picture Association of America, p. 3.

2003 *World Market Research*, Washington, D.C., Motion Picture Association of America.

MUÑOZ LARROA, A.

2009 "La industria cinematográfica en América del Norte 1992-2006," Master's thesis, Mexico City, UNAM.

MURDOCK, G.

2003 "Back to Work: Cultural Labor in Altered Times," in Andrew Beck, ed., *Cultural Work. Understanding the Cultural Industries*, New York, Routledge, pp. 15-36.

NEWMAN, D.

- 2008 "In the Service of the Empire: 'Runaway' Screen Production in Aotearoa New Zealand and Canada, 1997-2006," in J. Wasko, and M. Ericsson, eds. *Cross-Border Cultural Production*, New York, Cambria Press.

NIVÓN, E.

- 2004 "El malestar en la cultura: conflictos en la política cultura mexicana reciente," *Pensar Iberoamérica. Revista de Cultura*, no. 7, September-December.

NOAM, E.

- 2009 *Media Ownership and Concentration in America*, New York, Oxford University Press.

PAUWELS, C., and J. LOISEN

- 2003 "The WTO and the audiovisual sector. Economic free trade vs. cultural horse trading?" *European Journal of Communication*, vol. 18, no. 3, pp. 291-313.

PWC (PRICEWATERHOUSECOOPERS)

- 2012 "Global Entertainment and Media Outlook 2007-2012," New York, PriceWaterhouseCoopers.
2004 "Global Entertainment and Media Outlook 2001-2004," New York, PriceWaterhouseCoopers.

RABOY, M.

- 1990 *Missed Opportunities: The Story of Canada's Broadcasting Policy*, Montreal, McGill-Queen's Press-MQUP.

RAMOS, N.

- 2007 "Políticas de comunicación para las culturas populares en México (1978-2006). El caso de la Dirección General de Culturas Populares," Master's thesis, Mexico City, UNAM.

RICE-BAKER, L.

- 1997 "Finance Extends Service Shelter," *Playback*, no. 13, January, p. 3.

SÁNCHEZ RUIZ, E.

- 2004 "La industria audiovisual en América del Norte: entre el mercado (oligopólico) y las políticas públicas," in C. Alba, Ismael Aguilar, José Luis García, An-

- tonio Ortiz Mena, Sarah Martínez, and José Luis Valdés, comps., *A diez años del TLCAN 3: Reorganización institucional y social*, Mexico City, Colmex/PIERAN.
- 2003 *Hollywood y su hegemonía planetaria: Una aproximación histórico-estructural*, Guadalajara, Universidad de Guadalajara.
- SCOTT, A. J.
- 2005 *On Hollywood: The Place, the Industry*, Princeton, Princeton University Press.
- 2004 "The Other Hollywood: The Organizational and Geographic Bases of Television-program Production," *Media, Culture & Society*, vol. 26, no. 2, pp. 183-205.
- 2000 *The Cultural Economy of Cities. Essays on the Geography of Image-Producing Industries*, London, Sage.
- STATISTICS CANADA
- 2004 North American Industry Classification System (NAICS), Sector 51 Canada data 2003, CANSIM (database), accessed September 28, 2008.
- 2000 North American Industry Classification System (NAICS), Sector 51 Canada data 1999, CANSIM (database), accessed September 28, 2008.
- TARAS, D., M. BAKARDJIEVA, and F. PANNEKOEK, eds.
- 2007 *How Canadians Communicate II. Media, Globalization and Identity*, Calgary, University Press.
- THROSBY, D.
- 2009 "Explicit and Implicit Cultural Policy: Some Economic Aspects," *International Journal of Cultural Policy*, vol. 15, no. 2, pp. 179-185.
- TINIC, S.
- 2010 "Walking a Tightrope. The Global Cultural Economy of Canadian Television," in B. Beaty, D. Briton, G. Filax, and R. Sullivan, eds., *How Canadians Communicate. Context of Canadian Popular Culture*, vol. III, Edmonton, AU Press.
- 2008 "Constructing the Global City: Contextualizing Hollywood North," in J. Wasko, and M. Ericsson, *Cross-Border Cultural Production*, New York, Cambria Press, pp. 251-287.
- TOVAR Y DE TERESA, R.
- 1994 *Modernización y política cultural en México*, Mexico City, Conaculta.

TREMBLAY, G.

- 1992 "Is Québec Culture Doomed to Become American?" *Canadian Journal of Communication*, vol. 17, no. 2, <http://www.wlu.ca/~wwwpress/jrls/cjc/BackIssues/17.2/tremblay.html>.

UNDP (UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAM)

- 2013 *Human Development Report 2013. The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World*, New York, UNDP.

U.S. CENSUS BUREAU

- 2003 2002 Economic Census of the United States based in NAICS, sector 51 U.S. data 2002 (database), accessed May 20, 2010.
- 1998 1997 Economic Census of the United States based in NAICS, sector 51 U.S. data 1997 (database), accessed May 20, 2010.

VEGA, G.

- 2005 "Los mecanismos de resolución de controversias en el TLCAN y los Acuerdos de Cooperación Ambiental y Laboral: balance y perspectivas," in C. Alba, Ismael Aguilar, José Luis García, Antonio Ortiz Mena, Sarah Martínez, and José Luis Valdés, comps., *A diez años del TLCAN 3: Reorganización institucional y social*, Mexico City, Colmex/PIERAN.

WASKO, J.

- 2003 *How Hollywood Works*, Los Angeles, Sage.

WASKO, J., and M. ERICKSON

- 2008 *Cross-Border Cultural Production*, New York, Cambria Press.

WEINTRAUB, S.

- 2004 "Trade, Investment and Economic Growth," in S. Weintraub, ed., *NAFTA's Impact on North America. The First Decade*, Washington, D.C., CSIS Press.

WINSECK, D.

- 2011 "Financialization and the 'Crisis of the Media': The Rise and Fall of (Some) Media Conglomerates in Canada," in D. Winseck and D. Yong, eds., *The Political Economies of Media: The Transformation of the Global Media Industries*, FT Press.

WORLD ECONOMIC OUTLOOK DATABASE

2013 <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/weodata/index.aspx>,
accessed February 20, 2014.

YÚDICE, G.

2002 *El recurso de la cultura*, Barcelona, Gedisa.

Transporte terrestre, un tema regional estratégico del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

MARGARITA CAMARENA LUHRS*

RESUMEN

A veinte años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el cumplimiento y los pendientes del Capítulo xx sobre transporte siguen siendo tema de interés estratégico para sostener el aumento del comercio, cuidar la seguridad nacional, especialmente de Estados Unidos, e impulsar la integración regional con ventajas comunes para los tres países. Si para los tres socios han aumentado los flujos de comercio, para México es evidente que la construcción de cien proyectos de infraestructura de transporte para hacerlos posibles ha dejado de lado problemas de integración regional previos y han surgido nuevas desigualdades con los intentos fallidos de alcanzar la libertad de tránsito del Tratado.

Palabras clave: TLCAN, estrategia, integración, transporte, Norteamérica.

ABSTRACT

Twenty years after the North American Free Trade Agreement came into effect, compliance with and pending issues regarding Chapter xx about transportation continue to be a matter of strategic interest for maintaining the increase in trade, ensuring national security (especially in the United States) and fostering regional integration with common advantages for the three countries. While trade has increased for the three partners, for Mexico, it is clear that the construction of 100 transportation infrastructure projects to make that possible have left to one side previously existing problems of integration, and that new inequalities have emerged with the failed attempts to achieve the agreement's freedom of transit.

Key words: NAFTA, strategy, integration, transportation, North America.

* Investigadora del Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, <margarita@sociales.unam.mx>.

INTRODUCCIÓN¹

Después de veinte años de la entrada en vigor del TLCAN, el avance en la integración económica de Norteamérica es un hecho; especialmente si se observa el trazo de los corredores del TLCAN, el crecimiento de la infraestructura de transporte carretero y multimodal, así como el aumento en los volúmenes de tránsito y tráfico. Ese crecimiento es distinto para ciudades, puertos y regiones de cada uno de los tres países, porque la operación del transporte enfrenta aún elevados costos, demoras y obstáculos que limitan el alcance de niveles equivalentes de competitividad de los corredores transfronterizos de transporte, especialmente desde o hacia México.²

En este artículo se constata que tanto el aumento del comercio y del transporte internacional como los efectos de este crecimiento no fueron contemplados o son distintos de los previstos. Según el Capítulo XX del TLCAN, desde 1995 se debió realizar un transporte transfronterizo sin restricciones, pero hasta ahora esto sigue siendo un tema estratégico pendiente que ha dado lugar a numerosas controversias por los incumplimientos del tratado, así como a lentos avances en los acuerdos parciales, entre los que destacan los de 2011, para la apertura plena y permanente del transporte, pues hasta el momento sólo se permite el libre tráfico internacional de contenedores.

Si en efecto Norteamérica ya se ha constituido en un espacio económico, político y social que cumple una importante función en el proceso de recentramiento de la economía del mundo y han crecido significativamente las actividades comerciales, también han aumentado las desventajas y efectos perniciosos para México y algunas localidades y regiones del resto de Norteamérica, puesto que se han profundizado las desigualdades en el desarrollo y desequilibrios internos, sin alcanzarse las ventajas comunes de la libertad de tránsito de las mercancías. Quedan pendientes aspectos estratégicos y prácticos que ponen en duda la ventaja común y el éxito del proceso integrador del transporte para el TLCAN.

Con el aumento de los intercambios, se han hecho aún más evidentes los bloqueos al libre tránsito internacional. Los tiempos y costos de cruce transfronterizo y regional resultan excesivos, reduciendo la competitividad buscada. Las dificultades

¹ Una versión preliminar de este artículo fue presentada como ponencia en la Conferencia internacional "A 20 años del TLCAN. Viejos problemas, nuevos desafíos", organizada por la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México, el 24 de enero de 2014.

² Los corredores de transporte transfronterizos del TLCAN se han identificado por itinerarios seguidos por las rutas de viaje, a través de las mallas de carreteras federales y estatales de México, Estados Unidos y Canadá, para enlazar lugares de origen y destino de los viajes realizados. Su trazo y operación unitaria permitirían aprovechar capacidades competitivas compartidas por los tres países, agilizando embarques sin transferencias y reduciendo costos; sin embargo, aún se requiere un promedio de tres camiones por viaje de productos exportados o importados, sin haberse logrado eliminar esos costos extra por cruce fronterizo, logísticos y de transporte así como de tiempo y energía.

que representa el paso a través de los puntos de frontera internacional, así como las dificultades de la transferencia de la carga de unos modos de transporte a otros, el cruce y lo tortuoso de los trámites administrativos, especialmente en el transporte por carreteras entre México y Estados Unidos, hacen que México resulte estratégico como puente terrestre, a pesar de ser territorio caro, difícil y riesgoso de transitar.

Además, es desigual la continuidad territorial transfronteriza con apoyo del transporte que abriría paso a la integración comercial, laboral y jurídica según el tratado. De cierta manera hay razones históricas y geográficas en México que han facilitado la integración del Norte, pero que dificultan la del centro y sur-sureste mexicanos con el resto de Norteamérica. La nueva conectividad del país alcanza hasta el Darién, vía el Plan Puebla-Panamá, cuyos corredores se aúnan y prolongan los del TLCAN, justamente desde Puebla hasta Panamá.

En México se ha dado un impulso histórico a la construcción de carreteras y obras de infraestructura de transporte, y en cierta medida ello ha sido posible por la visión de la Subsecretaría de Infraestructura de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT), durante el sexenio calderonista, cuando se hizo acopio de medio siglo de experiencias exitosas por los "camineros" de México, resolviendo los problemas de conectividad vertical y horizontal, no sólo concéntrica, de la red de transportes mexicana, aunque fuera para atender prioridades de conectividad extranjeras y transnacionales.

Algunas medidas parciales negociadas en el marco del TLCAN en 2011 han resuelto contradicciones seculares de la integración territorial mexicana, pero han dejado grandes temas sin atender, con lo que incluso se han acentuado las asimetrías que se pretendía resolver, especialmente para la organización económica y espacial sub-regional de México. Y es que han sido desatendidos mercados internos y regionales para asegurar la fluidez del tráfico que da prioridad a los movimientos de exportación e importación, a través de grandes distancias transnacionales, dejando vacíos territoriales y rompiendo articulaciones que habían sido funcionales mucho tiempo, con lo que se ha impulsado la emigración a las grandes ciudades y capitales medias de México a Estados Unidos y Canadá. Considerado este contexto, en el que parecería que el TLCAN ya cumplió con lo previsto y lo que era posible, en este trabajo se revisan aspectos del transporte por carretera que tienen importancia estratégica y económica como gran tema que tuvo que ser reiteradamente aplazado y que dejó de cumplir lo pactado con el tratado, sin alcanzarse las ventajas comunes declaradas. Lo anterior resulta crítico, especialmente porque condiciona las siguientes etapas de desarrollo interno y de alineación económica y política de Norteamérica.³

³ "Desde la firma del TLCAN en 1994, la integración de Norteamérica ha ido cambiando tanto la estabilidad macroeconómica como las estructuras territoriales internas e internacionales, y sus instituciones suprana-

Con información estudiada en este artículo, se sugiere que el transporte y las circulaciones de Norteamérica fueron gestados por largos intercambios comerciales y culturales entre las naciones de la región, y que con el TLCAN se han profundizado muchas de esas continuidades y diferencias; sin embargo, se sugiere también que la experiencia de los últimos años podría aprovecharse, con voluntad política, para la promoción de intereses y ventajas comunes que hagan notables las ventajas de superar dichas desigualdades económicas, comerciales, culturales y de todo tipo.

Los corredores del TLCAN, construidos a la fecha, demuestran una tendencia integradora que, si es adoptada de manera conjunta y positiva, podría resultar no sólo una consecuencia irreversible de la sujeción trinacional de 1994 a la fecha, sino tener otros efectos benéficos para, primero, dar coherencia interna a las naciones participantes, y luego, sistematicidad a las vinculaciones internacionales a través de sus territorios y desde las economías motrices involucradas, en el mediano y largo plazos.

Para ello, cabe destacar el papel de México como contrapeso territorial y puente terrestre importante de las circulaciones de Norteamérica en su conjunto, y particularmente de Estados Unidos, dado que México, posiblemente junto con otras regiones desiguales y discontinuas de menores desarrollos relativos que hay en Estados Unidos y Canadá, constituye el contrapeso de los equilibrios territoriales y políticos de América del Norte. De acuerdo con ello, cabe resaltar que un espacio vecino como el mexicano, por más que se intente dejarlo así de rezagado y “libre” o vacío de atractivo a la expansión estadounidense, inevitablemente resulta arrastrado como contrapeso de la dualidad norteamericana, integradora y desintegradora, en escalas macro y microrregionales, que conmueve con toda su administración territorial al resto del mundo.

Así, en este contexto se puede notar cómo las conexiones Norte-Sur entre Canadá, Estados Unidos y México basculan en un conjunto territorial, que ya es continuo –entre otros factores porque sus circulaciones ya lo son y cada vez adquieren mayor regularidad, aunque sea con una intensidad y un volumen irracionales– porque se han ido acercando y estrechando cada vez más los tiempos, las distancias de los intercambios comerciales y de todo tipo, que se han asumido como efectos de complementación y diversificación de las corrientes de circulaciones de largas distancias transoceánicas de Asia-Pacífico hacia Norteamérica.

Debido a que tales corrientes son conducidas preferentemente hacia el territorio de Estados Unidos –aunque se ha encontrado que pueden ser reducidas si no en

cionales seguirán condicionando las siguientes etapas de alineación económica y política. En ese proceso, México cumple el doble papel de contrapeso territorial y de puente terrestre, pues los corredores comerciales han ido abriendo paso a otras pautas espaciales de integración económica de la producción y los mercados, que alterna la organización económica-espacial interna de las ciudad y regiones, así como de las relaciones externas de los tres países” (Camarena, 2011: 99).

distancias y tiempos, sí significativamente por menores costos de los fletes— se ilustra con cierto detalle el efecto que ha tenido esta relocalización de empleos e inversiones de Estados Unidos hacia México, como parte de la incesante búsqueda de mayores rendimientos de las inversiones que han acentuado la vocación asignada a México como puente terrestre. A partir de esta función de puente, México actualiza su importancia geoestratégica mundial aunque se lo ha obligado, innecesariamente, a restar peso e importancia al transporte y a las circulaciones alimentadoras destinadas a satisfacer los tráficos internos de carácter regional y secundario, forzando la desarticulación de mercados regionales y microrregionales y su exclusión o integración subordinada a otras órbitas del comercio transcontinental.⁴

CONTEXTO DE LA INTEGRACIÓN DE NORTEAMÉRICA POR EL TLCAN

La integración de Norteamérica ha ido cambiando desde la firma del TLCAN en 1994, a tal grado que una mayor estabilidad macroeconómica y la solidez de instituciones supranacionales parecerían condicionar las siguientes etapas de alineación económica y política en el siglo XXI;⁵ sin embargo, algunos antecedentes de ese largo proceso de integración económica de Norteamérica inciden en la situación actual, por ejemplo México cumple ahora el doble papel de contrapeso territorial, por ser el país de menor desarrollo e intensidad económica del subcontinente, y de puente terrestre para la internación a Estados Unidos y Canadá de un gran movimiento de flujos comerciales provenientes de Asia, así como por los menores costos salariales que, por ejemplo, reducen hasta el 15 por ciento de los costos totales de transporte por otras rutas alternativas al tráfico proveniente del Pacífico.

⁴ Las carreteras que del este-oeste a través de los territorios de México, Estados Unidos y Canadá conectando el océano Pacífico con el Atlántico se corresponden con las carreteras longitudinales norte-sur, pero desde 2006 prolongan esa malla de manera continua a través de México, integrándolo funcionalmente. Es reciente la construcción de cuatro grandes ejes de carreteras transversales (Mazatlán-Tamaulipas, Colima-Tamaulipas, Acapulco-Veracruz y Salina Cruz-Coatzacoalcos), que conectan a México entre sí, y con respecto del centro del país de manera radial, pero particularmente hacia el Norte, con Estados Unidos.

Estos puentes terrestres abren pasos alternativos al gran tráfico comercial del Oriente y de los propios Estados Unidos, desde México y le imponen otra coherencia regional interna a nuestro país, precisamente con los recientemente concluidos corredores del TLCAN, que inauguran otra práctica de la integración geográfico-estratégica del Norte que sujetará a México, todavía más, aunque por lo pronto simplemente lo atraviese de manera ininterrumpida.

⁵ “El futuro de la integración económica regional del TLCAN dependerá de condiciones macroeconómicas nacionales estables y de la voluntad política de las partes. Para profundizar el proceso, la única alternativa, de acuerdo con la experiencia europea, es la construcción de la unión aduanera de América del Norte; sin embargo, esto no será suficiente ya que se requerirán marcos institucionales supranacionales más fuertes, como los desarrollados en Europa” (Ramírez Acosta y Castillo Ponce, 2009: s/p).

Desde la firma del Tratado, los corredores comerciales han ido abriendo paso a otras pautas espaciales de integración económica de la producción y de los mercados que alteran la organización económica-espacial interna de las ciudades, los puertos y las regiones, así como de las relaciones externas de los tres países. En todo ello, cumplen funciones decisivas los movimientos de personas, bienes, capitales e informaciones de unos lugares a otros porque ordenan los espacios interiores de las ciudades y jerarquizan sus interrelaciones con otros sitios inmediatos o distantes.

Dado que en México, en la última década se ha dado un impulso a la construcción de carreteras mayor que el registrado desde 1928, sus posibilidades de integración y competitividad –en su interior y con respecto al resto de Norteamérica– son distintas porque ya son mayores los tramos carreteros concluidos, lo que ha posibilitado cerrar circuitos, enlazar corredores urbanos y regionales, conectar transversalmente las costas del Pacífico y del golfo de México y unir los pasos fronterizos del norte y el sur del país, sobre todo porque con las reducciones de costos, tiempos y distancias de recorridos se comunican más rápidamente los grandes centros de comercio, localizados en ciudades, puertos y regiones, incrementando ganancias con esa cobertura mayor y accesibilidad expedita, al mismo tiempo que la infraestructura y operación del transporte se abren al sector privado y a los negocios financieros, lo cual reduce las enormes brechas de capacidades logísticas y de transporte de México respecto de Estados Unidos y Canadá.⁶

Circulaciones irregulares que son completadas o incorporadas por las nuevas redes carreteras y de transporte multimodal adquieren capacidades de coherencia geoestrategia puntual y global, en el contexto de toda Norteamérica, cambiando la estructura y las funciones espaciales de interconexión urbana y regional, local e internacional que había en México hasta hace poco más de una década.

Estos efectos en la estructuración espacial multiplican las facilidades de intercambio pero profundizan las asimetrías espaciales y las desigualdades socioeconómicas, puesto que las áreas y los puntos enlazados son solamente los de largos recorridos que resultan de mayor interés, por el mayor volumen y la rentabilidad de lo transportado o por las seguridades y fortalezas geoestratégicas que representan en el concierto mundial de la entrada-salida de Estados Unidos.

⁶ Esto tiene múltiples consecuencias, dos muy importantes son que, por una parte, se “aprecia” la inversión pública en carreteras que eran patrimonio de la nación y ahora son parte de los activos de algunas transnacionales de la construcción o las finanzas, y por otra, esos costos “descontados” o no transferidos al costo total de las mercancías transportadas ahora sí se transfieren al consumidor final directamente, aumentando todos los costos y convirtiendo a la producción de transportes en un doble campo especulativo financiero, como actividad productiva y como “llave” dosificadora del abasto, controlando por las dos vías la velocidad del dinero y las pautas sociales de consumo.

Al acelerarse las circulaciones económicas, el aumento de las relaciones internas e interurbanas de las economías que expresan posiblemente se amplían con los nuevos destinos y distancias accesibles. Cambian los alcances de todo tipo de intercambios, pero al mismo tiempo se eliminan vastos territorios, regiones y ciudades que no alcanzan los volúmenes de tráfico, las escalas de desplazamientos o los grados de competitividad y ritmos expansivos de esas nuevas redes de coherencia supraterritorial.

Superavenidas sectoriales y selectivamente localizadas para los fines de la interacción global de ciertas mercancías reflejan el curso de las inversiones y los ritmos de las rentabilidades financieras que marcan los niveles de ganancias que atraen o eliminan capitales, introduciendo pautas discriminatorias entre las propias fracciones de clase y tipos de capitales movilizados transnacionalmente, lo cual es más grave, pues esta exclusión limita o fractura de lleno las posibilidades de los incipientes o aislados mercados locales y regionales, condenándolos a dinámicas de desalojo y vacío espacial en todos sentidos.

Este proceso interno y externo de expansión de los transportes y las circulaciones responde a la lógica global del capitalismo desde la década de 1980 y especialmente en la actualidad. Si esta expansión económica y territorial propicia mayor rapidez, cantidad y alcance de las circulaciones, y es impulsada por las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (TC), que subyace al impulso de mejoras logísticas y en la complementariedad de los transportes, en México esa nueva continuidad física y funcional de las carreteras –ahora enlazables de Norte a Sur y entre el Pacífico y el golfo de México– define otra geografía económica y cultural y, con ello, otra estrategia de acceso y conectividad territorial, comercial, geográfica y política, que sucede tanto en lo interno como en sus prolongaciones hacia el resto de Norteamérica, con consecuencias inmediatas constatables pero de predicciones inciertas a mediano y largo plazos.⁷

El hilo conductor de estas observaciones es la orientación geoestratégica de la infraestructura de transportes, por carreteras, y de lo que circula por ellas en México, en especial desde 2007, cuando se completa la construcción de diez de los catorce corredores de transporte por carretera, longitudinales y transversales, que ahora ya conectan de manera continua a las ciudades y regiones del país entre sí y con el resto de Norteamérica.

⁷ “En este contexto, la tendencia debe ser generar, paulatinamente, más y mejores análisis científicos que garanticen las condiciones para una integración económica regional más profunda, que debe ir más allá del acuerdo comercial hacia una etapa de alineación arancelaria como preludeo para la formación de una unión aduanera en América del Norte. Desde esta perspectiva, la integración económica regional en América de Norte deberá ser *lenta pero inexorable e irreversible*” (Ramírez Acosta y Castillo, 2009: s/p).

De igual modo, se pretende mostrar que el comportamiento de los flujos de transporte, cada vez más regulares y continuos, que forman sistemas de redes integran a las circulaciones de México con el resto de Norteamérica –especialmente desde la gran transición urbana de México en los años setenta y con la firma del TLCAN–, ya empiezan a tener, quizá desde 2003, otra presencia y otro peso de la economía mexicana como contrapeso del resto del subcontinente y como territorio de reserva estratégico en la reconducción mundial de los grandes flujos de comercio, dada su participación como puente terrestre de nuevas corrientes de la economía mundial.

Otros horizontes de integración, ahora quizá ya irreversibles, se han sucedido en los vuelcos de la economía estadounidense y canadiense del Este al Oeste y del Norte al Sur, que en este siglo voltean nuevamente hacia las costas del Atlántico y que se prolongan territorialmente, con toda intención desde el 2003, hacia México, tal como se muestra con lo que ha sucedido a la integración fronteriza de los doce puntos de ingreso y salida más importantes del norte de México, así como con la incorporación de sectores de actividad completos en las ciudades y yacimientos naturales que ya desde los años setenta dejaron atrás la traza y estructura nodal de las capitales mineras y coloniales del país, como Zacatecas, Pachuca, Taxco, San Luis Potosí, Guanajuato, que serán reemplazadas por los nuevos centros urbanos manufactureros.

Entre 2007 y 2012 culmina una larga etapa del esfuerzo geoestratégico integrador del territorio nacional cuya historia ha estado marcada por las luchas por la identidad de grupos sociales, comunidades y regiones desde mucho tiempo atrás y por los procesos de conformación del Estado nacional, característicos del siglo xx y que aún no han concluido en México.

Este reemplazo progresivo de coherencias espaciales, con otras ciudades y otras delimitaciones de interés geoestratégico territorial, constituye un gran mosaico del proceso de integración y alineación de Norteamérica en curso. Ante esta circunstancia hace falta una coherencia sectorial y espacial que dé sentido a inercias y tendencias urbanizadoras, de acuerdo con el proyecto de nación, que anime al país para que se asigne una intencionalidad al vuelco territorial hacia Norteamérica, pues todavía no es claro en qué beneficiaría a México.

Ciudades y regiones, sus transportes carreteros y sus circulaciones integradas ahora por otras coherencias transfronterizas y transnacionales, siguen reduciendo la autonomía territorial y la soberanía nacional, en la medida en que avanza la integración y la alineación de las ciudades y regiones principales, sobre todo del Norte, con el resto de regiones y sectores de las economías de América del Norte.

TENDENCIAS A LA INTEGRACIÓN DEL TRANSPORTE DE NORTEAMÉRICA

El crecimiento demográfico, la producción y los intercambios comerciales entre los países y regiones de Norteamérica indican una tendencia hacia la mayor integración del subcontinente, sólo que para que ocurra aún habrán de superarse asimetrías y desafíos estructurales que hagan posible avanzar hacia otras mejores formas de agrupamiento y cohesión supraterritorial basadas en la cooperación, la equidad y el desarrollo regional sustentable, compartido en ventaja común de toda Norteamérica, aunque ello esté lejos de las intenciones prácticas de los gobiernos y poderosos grupos de interés.

Mientras tanto, hay fuertes evidencias de que ya existe una interrelación económica y espacial, la cual ha sido posible por las facilidades de transporte y circulación con que se cuenta.⁸ Debido a que con el aumento en la intensidad de las actividades, promovida por el capital financiero mundial desde 1980, los transportes son una contraparte flexibilizadora de los espacios urbanos, fijos y rígidos, centralizadores que son las ciudades, a las que sirven contradictoriamente, porque el control sobre transportes y circulaciones que ejerce este sector del capital efectivamente agiliza los circuitos económicos y, con ellos, acorta los ciclos de inversión, intensifica la apreciación de los valores y regula los tiempos-lugares de la realización del capital expandido, por la venta y el consumo de mercancías.

Con ello, el control de las circulaciones físicas, así como de las informaciones, se anticipa pero al mismo tiempo obstaculiza y frena los ritmos de expansión de capitales, mercados, consumos, por la falta de conexión temporal y regional de su operación, planeada con una racionalidad integrada e intencionada más allá de las ganancias que sí atiende a la coherencia y consecuencia sobre el resto de la vida económica y espacial de las sociedades a las que habrían de servir.

Como los transportes y las comunicaciones agilizan la vida de las ciudades haciendo posible la circulación de bienes y el acceso de personas que no se pueden encontrar al mismo tiempo en los mismos lugares, pero haciéndolo así se llega a niveles de saturación irracional evidente en los frecuentes cuellos de botella, el congestionamiento del tráfico y tránsito muestra cómo la vida actual depende del éxito o fracaso del traslado de lo que mueve a las economías y regiones de los tres países, sin pérdidas de tiempo.

⁸ Las circulaciones irregulares o en redes provocan de todas maneras efectos ordenadores en la organización espacial en su conjunto, naturalmente que se pueden intencionar mejor para fines planificadores del territorio, si son diseñadas de antemano. Si son utilizadas con propósitos territoriales definidos, por ejemplo, de expansión o contracción, control o apertura del suelo local o regional, incluso transnacional, se vuelven recursos geoestratégicos inevitables de la acción pública y corporativa.

Los movimientos de personas, mercancías, capitales e informaciones de Norteamérica expresan esta tendencia integradora y estandarizadora de las relaciones entre los lugares, pero de manera sectorial y selectiva, no integral ni coherente. Ésta todavía provoca asimetrías, sucede sin dirigirse a fines y plazos mayores que los dictados inercialmente por mercados que se sirven de sistemas de distribución eficaz para circuitos de mercancías singularizadas basados en el transporte, con los que se dejan de lado efectos y también ventajas que acompañan otros propósitos de expansión territorial, comercial o de control de las circulaciones.⁹

México es una economía y un territorio que equilibra fuerzas espaciales de toda Norteamérica, dándoles cierta estabilidad al neutralizar su desmedido peso, no como lastre, sino como reserva territorial que está empezando a adquirir un papel más activo en ese sistema. Para apreciar esas capacidades del subcontinente se presentan enseguida algunos indicadores del comercio exterior, la población total y urbana, el PIB general y del transporte/almacenaje; así como de la extensión de las redes carreteras y los volúmenes del parque vehicular de México, Estados Unidos y Canadá, los cuales sirven como contexto a estas observaciones del cambio en la estrategia territorial del subcontinente.

De 2006 a 2010, aumenta el comercio exterior de Estados Unidos y Canadá con México, el resto de los intercambios de importaciones y exportaciones entre los países de Norteamérica disminuye. No obstante la gravedad de la crisis iniciada en 2007, la masa de dinero en movimiento permanece casi igual, pues en 2006, el comercio exterior de Norteamérica sumó 1 794 307 millones de dólares y en el 2010, alcanzó 1 786 417 millones de dólares estadounidenses a precios constantes (NATS, 2011f).

Con base en datos de la agencia North American Transportation Statistics (NATS) y del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), la población de Norteamérica en 2010 era de 455.7 millones, distribuida de la siguiente manera: México, 112.3 millones; Estados Unidos, 309.3 millones y Canadá, 34.1 millones de personas. Puede tomarse en cuenta que el ritmo de crecimiento de esta población creció en promedio 27.7 por ciento de 1990 a 2010, pero esta tendencia, que disminuye el ritmo de aumento de la población de 2000 a 2010, parece afectar poco los crecimientos potenciales de producción o de consumo a mediano plazo, aunque haya consecuencias en los mercados de trabajo y de consumo general y con respecto de las variaciones de los flujos de transporte (NATS, 2011a; INEGI, 2011).

⁹ Las circulaciones ordenan los espacios edificados y jerarquizan sus relaciones. Ya sea que se trate de movimientos espontáneos, inerciales o bien, intencionales y premeditados, ya sea que conformen flujos que sí cuenten con infraestructura y normas de altas especificaciones o que por el contrario no dispongan de estas condiciones regulares para realizar tránsitos y tráfico regulares y repetitivos, el resultado de los cambios en la posición espacial del conjunto de todos estos desplazamientos en los espacios trinacionales de México, Estados Unidos y Canadá ordena y organiza sus espacios nacionales y sus relaciones internas y externas.

En contraste, el PIB de los tres países aumenta entre el 2000 y hasta el 2007. Se duplica de 2000 a 2008 en Canadá y en Estados Unidos y México crece entre el 40 y el 50 por ciento. Esto demuestra que la economía crece más rápido que la población, lo cual pronosticaría una tendencia de bonanza y mejora de la calidad de vida, pero este mayor ritmo del crecimiento de la producción –y con ella de los excedentes– se traduce, por el contrario, en la segunda crisis mundial más grave de la historia mundial.

Sin embargo, es paradójico el crecimiento del PIB del transporte de los tres países, el cual es muy superior al promedio general de cada una de estas economías. En 2008 el PIB del transporte de México fue de 69.6 mil millones de dólares, el de Estados Unidos, casi seis veces mayor al alcanzar 41.6 mil millones de dólares y el de Canadá, de 61.8 mil de millones, pero en relación con un PIB general de la economía, superior al de México en una tercera parte, según datos a precios corrientes de 2008 (NATS, 2011g).

Por el comportamiento del tráfico, se puede notar que el ritmo de las ventas nacionales e internacionales es todavía superior al aumento del PIB, sugiriendo que el tráfico de mercancías y la intensidad del consumo, que también es mayor, han acelerado transportes y circulaciones en toda Norteamérica, aunque la masa de capitales permanezca en niveles semejantes al cabo de los ciclos de producción y consumo.

Es paradójico que la crisis financiera mundial, que se expresa singularmente en Norteamérica desde el 2008, pueda deberse a mayores excedentes obtenidos. Si se contempla la tendencia al aumento del tráfico en América del Norte, el gran aumento de 1990 al 2000, del 30 al 40 por ciento, reduce su ritmo de crecimiento con el estallido de la crisis, siete años después sólo crece un 8 por ciento, pero la intensidad de los intercambios pudieran ser un poco mayores, si se contemplan los aumentos de toneladas desplazadas por kilómetro en Norteamérica, las cuales pasaron de 10 063.4 en 1990 a 13 829.8 en 2000, y con una disminución en la tendencia al alcanzar 14 693.6 toneladas/kilómetros en 2007. Este indicador de rendimientos y competitividad del transporte ubicó a México en el 2007 en un lugar veinticuatro veces menor que el de Estados Unidos, con 274.7 toneladas/kilómetro frente a las 6 693.9 toneladas /kilómetro realizadas por Estados Unidos (NATS, 2011b).

Por otra parte, al observar la distribución de infraestructura carretera y del parque vehicular en los países norteamericanos, puede tenerse una idea más clara de las diferencias de capacidades comerciales que afectan su competitividad y posibilidades de alineación industrial y comercial. Juntos, Canadá y México, con 1 457 900 y 366 096 kilómetros de carreteras, respectivamente, tienen una red de carreteras menor a la tercera parte de la de Estados Unidos, que alcanzó en 2008 6 531 276 kilómetros. Pero México, con esta infraestructura carretera de la que menos de la décima parte es de altas especificaciones, tan sólo representa el 4.38 por ciento de la red total del subcontinente, describiendo así, con toda claridad, la desigualdad de sus condiciones de comercio.

Hay que observar la infraestructura carretera, la cual es indicativa de las capacidades de comercio, junto con los movimientos de los 306 002 680 vehículos de transporte carretero que las usan, según datos de 2008. De esta flota vehicular que transita en 2008, en las carreteras de México están registrados 29 287 903 vehículos, en Estados Unidos, 255 917 664 y en Canadá, 20 797 113 (NATS, 2011d). Puede destacarse que Canadá es más eficiente en el uso y rendimiento de sus vehículos por kilómetro aun tomando en cuenta que sus recorridos son de distancias comparativamente mucho mayores que las de los otros dos países.

MÉXICO, CONTRAPESO TERRITORIAL DE NORTEAMÉRICA Y PUENTE TERRESTRE DEL PACÍFICO Y ESTADOS UNIDOS

A partir de la firma del TLCAN, el intercambio comercial trilateral se intensificó, significando para México más de trescientos billones de dólares en la actualidad, hasta que Estados Unidos alcanzó en 2010 un volumen de exportaciones de alrededor de 176 537 millones de dólares, 10.3 por ciento y tercer lugar en origen de las importaciones del país vecino. Las importaciones de México de Estados Unidos, en 2010, fueron de 128 998 millones de dólares, el 11.7 por ciento de las exportaciones totales de mercancías, pero el segundo lugar de destino comercial de Estados Unidos (García y Cuan, 2010).

El 70 por ciento de este intercambio comercial se efectúa por medio del auto-transporte; el 8.4 por los ferrocarriles, mientras que el 16.4 por vía marítima y el 3.9 restante por otros medios de transporte. Además, puede tomarse en cuenta que el 98 por ciento de los movimientos de pasajeros se realizan por vía terrestre. “En 2008, cruzaron la frontera hacia EUA cerca de 203 millones de pasajeros, 4.9 millones de camiones de carga y cerca de 79 millones de vehículos” (García y Cuan, 2010).

De acuerdo con las tendencias descritas y según la vocación de puente terrestre que México está adquiriendo, parece evidente que persisten las tendencias hacia la liberalización de servicios de transporte de carga, dada la orientación de los proyectos económicos trinacionales hacia la apertura comercial y la integración económica de Norteamérica.

Si es posible que estas grandes tendencias ya se encontraran en curso, quizá desde principios de 1980 —especialmente con la firma del Tratado entre Canadá y Estados Unidos desde octubre de 1988—, cabe destacar que entonces como ahora, resulta indispensable dar continuidad internacional, de manera eficiente y rápida, al flujo de las mercancías que incesante ya se abría paso reconfigurando los modelos de desarrollo y con ellos, del trazo, los accesos y conexiones desde y hacia las principales ciudades, puertos y mercados de toda Norteamérica.

Desde estos requerimientos resulta más clara la importancia económica y estratégica que adquiere México para lograr integrar el transporte con el TLCAN. Del transporte sigue dependiendo intensificar y dotar de una nueva celeridad a los flujos de carga. Y si con las directrices del capital financiero se orquestan todos los demás flujos de capitales e informaciones, incluso de personas, atendiendo las necesidades de relocalización constante de inversiones y empleos hacia las plazas que ofrecen mayores rentabilidades,¹⁰ entonces el control logístico y del transporte hace las veces de contraparte práctica de esa relativamente nueva, pero ahora indudablemente predominante, intencionalidad financiera de normalizar las ganancias extraordinarias por todas las vías posibles.

Sin embargo, la incapacidad de instrumentar dichos compromisos ha llevado a una integración superficial en la que los bienes circulan, pero no a la velocidad ni con la competitividad requerida, lo que se ha hecho evidente con el mayor costo de la logística/transporte en México, que ha venido reduciendo sectorial y selectivamente la velocidad de circulación de capitales y mercancías, de modo que no se recuperan las inversiones y los costos de lo invertido en la producción de las mercancías, y se hace más lenta la realización de las inversiones en detrimento importante de las ganancias y sobre todo de la competitividad de México, y en general de los países y regiones con menores capacidades de transporte y circulación (Camarena, 2012: 3).

Aunque desde el 2001 un panel del TLCAN emitió un dictamen favorable a México por el incumplimiento de Estados Unidos en esa materia, y aun cuando a partir de marzo de 2009 aplican medidas de represalias comerciales, dicha solución distó de ser la óptima y sólo pudo ser una forma de presionar a los socios para sentarse a la mesa a cumplir con sus compromisos que, para efectos prácticos, han sido letra muerta. Ello ha implicado que los costos por los servicios de logística entre los que se incluyen predominantemente los costos de transporte sean más elevados en el comercio bi y trilateral y que estas actividades muestren graves ineficiencias.

La apertura del transporte contribuiría a promover y hacer más eficientes los flujos comerciales desde México hacia Estados Unidos y Canadá, pero para ello se requería decisión política de los gobiernos de cada país para enfrentar a sectores que se oponen frontalmente a cualquier competencia del exterior. México intentó aprovechar las reuniones de ministros de Comercio y Economía para impulsar una solución integral y de largo plazo a la liberalización de los servicios de transporte terrestre de

¹⁰ Tal como empezó a hacerse evidente con la presencia de China, Brasil e India en el mercado mundial, al triplicar su presencia desde el 2000, la economía mexicana, que logró a principios de siglo cierto crecimiento, desde 2006 muestra una vulnerabilidad y debilidad mayores y en la actualidad resulta mucho más frágil que entonces, al irse reduciendo en más de una quinta parte su participación en el comercio mundial y desplazarse drásticamente su competitividad internacional.

carga, pues esto era claramente necesario para abatir costos y elevar la competitividad de las exportaciones del país.

Sin embargo, a veinte años del TLCAN, aunque haya aumentado el intercambio comercial y quizá se observen momentos de mayor intensidad en la tendencia histórica de la actividad económica trinacional, es evidente que sobre todo se ha creado una plataforma para la expansión del capital financiero, sobreimpuesta a los procesos industriales, comerciales y al resto de los sectores de la actividad económica.

También puede haber coincidencia al observar que construir la infraestructura de transporte para que se integraran mutuamente las economías nacionales ha estado en el interés de importantes sectores financieros, industriales y comerciales de los tres países, sólo que contar con transporte terrestre de carga más eficiente ha sido una intención práctica que se ha cumplido más que por medio de la inversión pública de los gobiernos, por otras vías paralelas, como la creación de filiales de empresas de logística y transportistas en los tres países para dar continuidad al tráfico transnacional.¹¹

EL TRANSPORTE TERRESTRE, GRAN PENDIENTE DEL TLCAN

Como los costos de logística y transporte son importantes dentro del costo total de comercio, en el caso de algunos productos son los más importantes y, muy por arriba de los aranceles, las variaciones en los costos de transporte tienen efectos decisivos en la competitividad internacional y en los ritmos de circulación de los capitales. De ahí que para todos los exportadores o importadores que se sirven de México como territorio de tránsito o como mercado de origen o destino final, utilizándolo como puente terrestre del tráfico que viene del Pacífico transitando hacia Estados Unidos y Canadá, resulte evidente la urgencia de resolver este tema de los bloqueos al libre tránsito de mercancías.

Además, cabe reiterar que el TLCAN, aunque se haya convertido en la principal política de los sucesivos gobiernos de México de los últimos veinte años, en realidad forma parte de procesos de mucho mayor alcance mundial, pues la expansión del capital, en su búsqueda incesante de trabajo barato para elevar las ganancias, ha

¹¹ “El objetivo de la construcción y modernización de la nueva malla de corredores de transporte que es incrementar la productividad económica del país, para disminuir los desequilibrios regionales y el aislamiento de las comunidades rurales, así como contribuir a la generación de empleos y al impulso al desarrollo regional, se traduce en la apertura de una oportunidad para el financiamiento de la economía nacional que incluye hasta la nueva definición geoestratégica del territorio y la acelerada transición de las condiciones económicas internas aún en el contexto de graves dificultades porque el presupuesto asignado por el Congreso y las cantidades financiadas por el sector privado resultan insuficientes para cubrir las dimensiones de los proyectos de infraestructura por desarrollar” (Camarena, 2013: 14).

alterado notablemente los flujos del transporte en toda Norteamérica, contribuyendo a que la debilidad del Estado mexicano haga que el país se pliegue aún más a prioridades de rentabilidad y acumulación extranjeras, no siendo excepción lo hecho en transportes.

Así, dado que cada vez son más importantes las oportunidades de ganancias extraordinarias obtenidas desde los márgenes de los procesos capitalistas, márgenes incluso territoriales, como se ha mencionado, el abaratamiento de costos por transporte y localización ha ido adquiriendo un peso más destacado, no solamente en la composición de los costos y optimización de los procesos productivos ajustados a las masas de ganancias y ritmos de acumulación financiera del capital, sino como factor que acelera o atenúa el ritmo del ciclo económico, forzado a veces brutalmente por fuerzas financieras que “dosifican” especulativamente el acceso de materias primas y productos terminados a los mercados, tanto como “regular” a los consumidores a través del control del abasto, la distribución y, así controlan los intercambios económicos que son apoyados con los transportes y circulaciones existentes.

Estas diferencias en los componentes de los costos afectan la velocidad de la realización de las inversiones/ventas, restan capacidad de cooperación e integración comercial con lo que se agudiza el rezago y la desigualdad de la competencia entre ambos países. Además repercute en los tamaños y rotaciones de los inventarios, que en México requieren ser mayores, entre el 46 y el 58 por ciento de la misma razón inventarios/materias primas, que para Estados Unidos, lo que sobrecarga y resta agilidad a las operaciones manufactureras, dificulta los encadenamientos horizontales y verticales de los sectores y regiones de actividad, lo que repercute en la menor competitividad de México en el marco global.¹²

Por esto, para México es muy importante resolver el tema del transporte, especialmente el carretero, el cual mueve más del 60 por ciento de la carga y alrededor del 75 por ciento de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos, pero además existen diversos intereses y grados de compromiso para lograr una integración mutuamente conveniente para los tres países firmantes del TLCAN.¹³

¹² “De acuerdo con el estudio *Doing Business* del Banco Mundial en México los costos de logística se ubican en un rango del 15 al 20 por ciento como proporción del PIB lo que contrasta con un 9.5 por ciento de Estados Unidos, un 9 por ciento de los países de la OCDE y un 8.5 por ciento de Singapur... Por otra parte, mientras los negocios en Estados Unidos mantienen inventarios de aproximadamente el 15 por ciento del PIB, en Latinoamérica es a menudo el doble. Por ejemplo, la razón del inventario de materias primas de México es 1.58 veces, en promedio, superior al de Estados Unidos y 1.46 veces superior para bienes finales” (De la Mora, 2011:1).

¹³ “Para México resulta urgente resolver este tema pues el transporte terrestre de carga es el modo de prestación más importante al representar el 60 por ciento de la carga. Alrededor del 75 por ciento de las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos se realizan por carretera y pasan por pasos fronterizos ubicados en Texas y Tamaulipas (Nuevo Laredo/Laredo), Texas y Chihuahua (Ciudad Juárez/El Paso), Arizona y Sonora (Nogales/Nogales), California y Baja California (San Diego/Tijuana). Hoy enviar una mercancía de México

Puede insistirse en que en este contexto se han ido sucediendo incesantes crisis, haciendo más frecuentes y rápidos los cambios de localización de capitales y empleos. De igual manera resultan cada vez más buscadas las oportunidades de ganancias extraordinarias por el control logístico, y especulativo, financiero, del abasto de insumos y de la distribución internacional de productos, que se gradúa controlando ritmos y velocidades de transporte.

Así, se tiene el caso de relocalización de capitales y empleos en ambos lados de las fronteras, que con cifras publicadas en 2006, cuando comienza a intensificarse el uso del puente terrestre de México –conectando orígenes y destinos del océano Pacífico con tierra adentro de Estados Unidos–, por medio de transporte que desplaza las cargas 2 000 millas, o sea el 30 por ciento del recorrido total, más al sur de Long Beach y de San Diego, para entrar por el puerto mexicano de Lázaro Cárdenas, ofrece a los usuarios exportadores un 15 por ciento de ahorro en los costos de transporte marítimo, carretero y ferroviario combinados, haciendo que el tráfico de mercancías baratas del Oriente hacia Norteamérica, especialmente a Estados Unidos y Canadá, pase por México.¹⁴

En este caso se requirió relocalizar capitales y empleos a México. Se desemplearon 750 000 transportistas en California, volviéndolos a emplear en México (Vogel, 2006: 7). Para aquilatar este hecho, cabe tomar en cuenta que el flujo de contenedores que ingresa por los puertos del Pacífico mexicano había aumentado de 1994 al 2005, más del 450 por ciento (Vogel, 2006: 8).

La intensidad del flujo de contenedores es la mayor por su crecimiento y la más significativa por los tipos de contenidos de las cargas transportadas y sus rentabilidades. Con lo ilustrado por esta relocalización de capitales y empleos, pueden resumirse algunos efectos articuladores o desarticuladores de las economías de Norteamérica. Se aprecia mayor convergencia macroeconómica con relativa estabilidad económica y alineación plasmada en que la integración de infraestructuras carreteras y los flujos que circulan por ellas, lo que ha hecho aparecer ciclos de negocios paralelos al de Estados Unidos en México, con tasas de inflación e interés convergentes, pero eso ha causado debilitamiento de los encadenamientos productivos, desindustrialización y caída del poder adquisitivo de los sueldos y salarios en casi un 50 por ciento con respecto de los niveles de 1982, llevando a la desindustrialización. A esto se agrega la pérdida de soberanía y la deslegitimación del Estado nacional, que han tenido con-

a su destino final en Estados Unidos requiere de tres camiones diferentes además de los tiempos de espera en frontera” (De la Mora, 2011: 1, 2).

¹⁴ En México, los costos logísticos los constituyen principalmente por costos de transporte; representan entre el 15 y el 20 por ciento del PIB, pero además, resultan entre el 50 y el 100 por ciento mayores que los del mercado de exportación más importante, Estados Unidos.

secuencias sobre la identidad colectiva, el nacionalismo y la alineación del norte de México con el resto de Norteamérica

Entre los efectos del transporte transfronterizo del TLCAN, se puede destacar que, en efecto, el intercambio comercial aumentó doce veces, significativo porque su participación se incrementó del 38 al 65 por ciento del PIB en los últimos veinte años; sin embargo, también se verifican otros efectos como mayor asimetría en las capacidades nacionales de los tres países, que implica a su vez mayor desigualdad, exclusión, diferencias en el ritmo e intensidad del transporte, y empleo selectivo, observable en el incremento de la productividad del trabajo de los transportistas, paralela a la reducción de salarios y prestaciones.

CONCLUSIONES

En la primera década del siglo XXI se completa la construcción de los grandes tramos de la infraestructura carretera que habían quedado pendientes, y es ahora cuando el Estado mexicano logra cumplir a cabalidad su función centralizadora territorial nacional –iniciada posiblemente en el gobierno de Lázaro Cárdenas–, pero ahora con un énfasis distinto, impuesto por la lógica global del capital, en el sentido de lograr competitividad internacional y alcanzar los estándares de conectividad, accesibilidad, velocidad y especificaciones carreteras y de complementariedad intermodal con otros transportes, para que la circulación física de mercancías y personas, capitales e informaciones, fluya desde y hacia México, junto con la del resto de Norteamérica.

En este contexto, las tendencias a la integración del transporte carretero y de las circulaciones en Norteamérica, de 1994 a 2014, sugieren que México es además de contrapeso territorial y reserva del subcontinente norteamericano, puente terrestre de grandes tráficos que circulan desde y hacia el Pacífico y Estados Unidos, por las ventajas de los significativos menores costos logísticos que esto representa. No obstante las ventajas comerciales que implica desarrollar esta vocación del territorio mexicano, el transporte terrestre y especialmente la libertad de tránsito de mercancías pactada con el Tratado desde 1994 siguen pendientes, trayendo consigo consecuencias desventajosas del proceso integrador y de la alineación comercial trinacional, que excluyen y atrasan de manera relativa a México aun más.

Si ya es un hecho el aumento del transporte transfronterizo por carretera, el cual representa más de dos terceras partes de los movimientos de carga internacionales y que ha sostenido el incremento comercial de doce veces lo exportado e importado por México, las fuerzas territoriales en juego están desatando procesos descontrolados que rompen cadenas productivas, vacían territorios y excluyen a localidades y mer-

cados regionales porque no alcanzan las escalas e intensidades de los grandes tráficos. Esto plantea una reestructuración nacional de las regiones de México, un vuelco hacia el extranjero de la economía, crecientemente desindustrializada, que afecta la soberanía y coherencia interna, por las fuertes presiones extranjeras e internacionales.

Se ha mostrado cómo las mercancías transportadas por carreteras circulan libremente pero sólo a través de contenedores, ya que el resto de lo importado y exportado requiere de tres transferencias de carga que aumentan costos y demoras hasta un 30 por ciento más, lo que hace evidente que si bien con el TLCAN se ha incrementado doce veces el intercambio comercial internacional, esto no sucede a la velocidad requerida ni de manera libre ni equitativa para las partes contratantes de las operaciones comerciales, por lo que se ha constituido más bien en un tema pendiente que requiere revisarse a fondo, cotejando la vigencia y posibilidades de los objetivos iniciales contra los resultados y la situación actual. Sobre todo, con respecto de los efectos positivos y negativos que ha tenido sobre el comportamiento de las economías y los mercados mexicanos pero, de igual modo, sobre las ventajas comerciales y el bienestar de los actores, ciudades y regiones involucrados sin importar de las fronteras.

Aumenta el comercio, se reduce la soberanía y se profundizan desigualdades sin políticas públicas compensatorias. El transporte y las circulaciones comerciales de México quedan en posición más vulnerable y dependiente, se desatiende al mercado interno y no es fácil el aprovechamiento de las nuevas ventajas de la competitividad del transporte y la integración a nuevos y mayores mercados porque subsisten rupturas de carga y diferencias en los costos logísticos.

Por encima de las fracturas de carga, ocasionadas por la falta de continuidad de la infraestructura, y cambiando pero sin resolver a fondo las desigualdades en el acceso a las ciudades, puertos y regiones económicas, es muy probable que México ya se haya constituido en un espacio de intercambios comerciales continuos, pero la libertad de tránsito no se ha logrado, sólo existe para los contenedores de mercancías, quedando pendiente de cumplir el resto de lo acordado para el transporte y tránsito en el Capítulo xx del Tratado.

Así, aunque pudiera suponerse que el TLCAN cumplió sus cometidos comerciales, el transporte sigue siendo tema estratégico pendiente de resolver para lograr economías igualmente benéficas y no cada vez más desiguales entre los países, regiones y ciudades de Norteamérica. Subsisten retos que trascienden la vecindad geográfica, y cuya atención oportuna puede hacer trascender asimetrías territoriales, económicas y políticas, mucho más allá de las condiciones actuales de crisis, por medio de la cooperación y la equidad del desarrollo conjunto.

BIBLIOGRAFÍA

CAMARENA LUHRS, MARGARITA

- 2013 “El Tratado de Libre Comercio: endeudamiento y costo soberano en México”, *Ola financiera* no. 14, enero-abril, pp. 37-59, en <http://www.olafinanciera.unam.mx/new_web/14/pdfs/Camarena-Olafinanciera14.pdf>.
- 2012 “La circulación, espacio de la acción social”, *Tecsisistécatl* vol. 4, no. 13, diciembre, pp. 1-13, en <<http://www.eumed.net/rev/tecsistecatl/n13/circulacion-espacio-accion-social.html>>.
- 2011 “Circulaciones irregulares o en redes, nueva geoestrategia en el contexto de Norteamérica”, *Investigación social* no. 11, invierno, pp. 1-30.

CAMARENA LUHRS, MARGARITA y LUCIO FLORES PAYÁN

- 2013 “Economía financiera, infraestructura y costos de transporte de encadenamientos de valor en circulaciones completas de los 14 corredores de transporte del TLCAN en México”, *INCEPTUM* vol. VIII, no. 14, enero-junio, pp. 137-160, en <[file:///C:/Users/margaritacl/Downloads/inceptum%202013%20\(4\).pdf](file:///C:/Users/margaritacl/Downloads/inceptum%202013%20(4).pdf)>.

DE LA MORA SÁNCHEZ, LUZ MARÍA

- 2011 “Transporte terrestre: el gran pendiente del TLCAN”, *Fortuna*, pp. 1-3, en <<http://revistafortuna.com.mx/contenido/2011/01/10/transporte-terrestre-el-gran-pendiente-del-tlcan/>>.

GARCÍA CANO, JUAN JOSÉ ERAZO y MANUEL CUAN

- 2010 “Estrategia de construcción y modernización de la red carretera nacional”, ponencia presentada en la “3ª Cumbre de las Américas 2020”, Dallas, Texas, 12 de noviembre.

INEGI (INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA)

- 2011 “Cuéntame... Población”, en <<http://cuentame.inegi.org.mx>>.

NORTH AMERICAN TRANSPORTATION STATISTICS (NATS)

- 2011a “Cuadro 2”, en *Estadísticas de transporte de América del Norte*, en <<http://nats.sct.gob.mx/nats/sys/tables.jsp?i=2&id=2>>.
- 2011b “Cuadro 15”, en *Estadísticas de transporte de América del Norte*, en <<http://nats.sct.gob.mx/nats/sys/tables.jsp?i=2&id=15>>.
- 2011c “Cuadro 24”, en *Estadísticas de transporte de América del Norte*, en <<http://nats.sct.gob.mx/nats/sys/tables.jsp?i=2&id=24>>.

- 2011d “Cuadro 25”, en *Estadísticas de transporte de América del Norte*, en <<http://nats.sct.gob.mx/nats/sys/tables.jsp?i=2&id=25>>.
- 2011e “Cuadro 26”, en *Estadísticas de transporte de América del Norte*, en <<http://nats.sct.gob.mx/nats/sys/tables.jsp?i=2&id=26>>.
- 2011f “Cuadro 28”, en <<http://nats.sct.gob.mx/nats/sys/tables.jsp?i=2&id=28>>.
- 2011g “Cuadro 33”, en <<http://nats.sct.gob/nats/sys/tables.jsp?i=2&id=33>>.

RAMÍREZ ACOSTA, RAMÓN DE JESÚS y RAMÓN A. CASTILLO PONCE

- 2009 “Integración económica en América del Norte: lección de la experiencia de la Unión Europea para el TLCAN”, *Estudios fronterizos* vol. 10, no. 19, enero-junio, pp. 1-13.

VOGEL, RICHARD D.

- 2006 “The NAFTA Corridors: Offshoring U.S. Transportation Jobs to Mexico”, *Monthly Review* vol. 57, no. 9, febrero, pp. 1-8, en <<http://monthlyreview.org/2006/02/01/the-nafta-corridors-offshoring-u-s-transportation-jobs-to-mexico>>.



CONTRIBUCIÓN ESPECIAL / SPECIAL CONTRIBUTION

Entrevista a Jaime Serra Puche
Paz Consuelo Márquez-Padilla

Entrevista a Jaime Serra Puche*

PAZ CONSUELO MÁRQUEZ-PADILLA**

En el marco de los congresos y seminarios que han tenido lugar en la Universidad Nacional Autónoma de México, especialmente en el Centro de Investigaciones sobre América del Norte, a propósito de los veinte años de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), entrevistamos al con el Dr. Jaime Serra Puche para discutir los logros y avances.

Paz Consuelo Márquez-Padilla (PCMP): El TLCAN marca el inicio de la apertura comercial, ¿cuál fue el ritmo de ésta en relación con otras aperturas?

Jaime Serra Puche (JSP): En realidad la apertura de nuestra economía inició cuando México entró al GATT en 1986 y es muy importante que se sepa que nos tardamos cuarenta años en hacerlo. Obviamente los más avanzados estuvieron ahí desde el principio, pero incluso países subdesarrollados de América Latina entraron antes que nosotros. A partir de entonces ha habido una serie de eventos de apertura comercial, entre los cuales el TLCAN es uno de los más destacados. Con su puesta en vigor, por ejemplo, ha habido una recomposición del producto interno bruto (PIB) del país y se han establecido más relaciones comerciales con el resto del mundo, particularmente con América del Norte.

PCMP: En este contexto de crecimiento, ¿cuánto han aumentado las exportaciones de materias o productos diversos del petróleo?

* Jaime Serra Puche es presidente de SAI Derecho & Economía y comparte la Presidencia del Consejo del Presidente sobre Actividades Internacionales en la Universidad de Yale, jsp@sai.com.mx.

** Investigadora del Centro de Investigaciones sobre América del Norte, UNAM, y directora de *Norteamérica*, paz@unam.mx.

Antes del TLCAN, México era básica y predominantemente un exportador de petróleo. Hoy en día, a pesar de que el precio es muy elevado no representa más del 15 por ciento de las exportaciones totales del país. El 80 por ciento lo constituyen las manufacturas.

JSP: Éste es un punto importante. Antes de que nosotros entráramos al GATT, y naturalmente antes del TLCAN, México era básica y predominantemente un exportador de petróleo. Hoy en día, a pesar de que el precio es muy elevado no representan más del 15 por ciento de las exportaciones totales del país. El 80 por ciento lo constituyen las manufacturas, las cuales comenzaron a incrementarse de manera notable —incluso diría que espectacular— a partir de la entrada al TLCAN. Antes, México exportaba alrededor de cien millones de dólares en manufacturas diariamente, hoy exportamos mil millones de dólares.

PCMP: En el rubro de inversiones ¿cómo ha sido este proceso?

JSP: El TLCAN tiene un capítulo orientado a la inversión extranjera directa (IED). En promedio, antes de la entrada en el tratado, México recibía dos mil millones de dólares de IED al año, mientras que hoy, en promedio, recibe veinte mil millones de dólares.

PCMP: ¿Qué tendencia muestra la inversión extranjera en relación con los BRICS y cuáles son las perspectiva de México?

JSP: Es necesario subrayar la diferencia entre México y los BRICS, sobre todo con Brasil. La inversión atraída por México durante los veinte años del TLCAN, como porcentaje del PIB o del ingreso per cápita, es superior que en Brasil. En términos relativos, a nuestra producción y a nuestra población se ha atraído más inversión del exterior que la que han captado los brasileños. Ellos han experimentado un comportamiento de crecimiento diferente del de México que se explica por el crecimiento de China, pues al crecer tanto la economía del país asiático se generó una demanda de *comodities*, bienes de mercados de materias primas. Brasil es un importante exportador en este rubro y nosotros de manufacturas. En suma, estas condiciones permitieron a los brasileños crecer más que nosotros en términos económicos; sin embargo, ahora que China desacelera, los brasileños están bajando sus niveles de crecimiento mientras que nosotros seguimos creciendo.¹

¹ En 2011, la economía china creció un 9.3 por ciento; la brasileña, un 2.7 por ciento, y la mexicana, un 4 por ciento. En 2012, China redujo su crecimiento al 7.7 por ciento, al igual que Brasil, que presentó un nivel del 1.1 por ciento, mientras que México se mantuvo en el 4 por ciento. Hacia 2013, China mantuvo el 7.7 por ciento, Brasil, el 2.5 por ciento y México bajó al 1.1 por ciento. Datos del Banco Mundial.

PCMP: Seguimos debatiendo si existe o no una región de América del Norte realmente integrada, ¿considera que es así?

JSP: Ha habido un proceso de integración económica, no sé si a eso se refiera la pregunta. Ejemplo de ello son, primero, el crecimiento de los flujos comerciales (importaciones y exportaciones) en América del Norte, muy por encima de cómo crecieron en el resto del mundo; segundo, los ciclos económicos de Canadá, pero sobre todo los de Estados Unidos, se han ido coordinando con los de México; tercero, ha habido una convergencia macroeconómica donde Estados Unidos, Canadá y nosotros tenemos una inflación, tasas de interés y comportamiento del tipo de cambio parecidos, entre otras cuestiones. Hay una serie de indicadores económicos que muestran que, en efecto, la región se ha ido integrando y continuarán asemejándose los indicadores comunes.

PCMP: ¿Podemos afirmar que se ha generado un sistema de producción y comercialización compartidas?; ¿cómo responder a la crítica que señala la inexistencia de un valor agregado en estos sistemas compartidos?

JSP: Seguramente se trata de la cifra sobre la que hemos discutido durante estos meses en distintos eventos en torno a los veinte años del TLCAN. Tal cifra se refiere a que por cada dólar que México exporta aproximadamente cuarenta centavos corresponden a insumos de América del Norte, fundamentalmente de Estados Unidos. Asimismo, de cada dólar que exporta Canadá utiliza alrededor de veinticinco centavos. Por cada dólar de exportación de estas dos naciones, treinta y dos centavos, en promedio, corresponden a insumos provenientes de la región. Eso contrasta con lo que sucede con China, pues de cada dólar que exporta, cuatro centavos pertenecen a Estados Unidos. China es un ejemplo del modelo llamado *outsourcing* puro. El TLCAN es más un modelo de producción compartida. Ahora bien, ¿este contenido tan alto nos hace menos efectivos para crecer? La realidad es que nuestras exportaciones y su crecimiento desde que entró en vigor el tratado —que ha alcanzado hasta dos dígitos anuales— han sido los componentes más importantes de la demanda agregada.² Empero, donde no hemos crecido tanto es en el consumo, el gasto gubernamental y el gasto privado, por lo tanto, han

Ha habido un proceso de integración económica, ejemplo de ello son, primero, el crecimiento de los flujos comerciales, segundo, los ciclos económicos de Canadá, tercero, ha habido una convergencia macroeconómica donde Estados Unidos, Canadá y nosotros tenemos una inflación, tasas de interés y comportamiento del tipo de cambio parecidos.

² En el periodo de 1994 a 1999, el crecimiento anual fue del 13.32 por ciento, aproximadamente y, en 2010, las exportaciones aumentaron al 20.5 por ciento, según información del Banco Mundial.

sido otros los componentes de la demanda agregada que no han permitido que la economía mexicana crezca más.

PCMP: ¿Cómo están integradas las economías, específicamente en el sector manufacturero, y qué tan negativa es la síntesis de la economía mexicana con la estadounidense que no ha podido lograrse con otras naciones del mundo?

El Tratado no llevó a una mayor dependencia con Estados Unidos, pues al abrirse la economía hemos resultado competitivos para exportar a otras partes del mundo.

JSP: Como respuesta puedo darte otras cifras. La cantidad de exportaciones de México a Estados Unidos antes del TLCAN era mayor que hoy. Nuestro comercio con Estados Unidos no se ha concentrado más, sigue siendo altísimo, pero el tratado no llevó a una mayor dependencia con Estados Unidos, pues al abrirse la economía hemos resultado competitivos para exportar a otras partes del mundo.

PCMP: No obstante, la impresión que se tiene es la contraria.

JSP: La realidad es que el porcentaje de exportaciones hacia el mercado estadounidense era mayor en 1993 que en 2013, aunque, proporcionalmente, sigue siendo muy alto, cercano al 70 u 80 por ciento de las exportaciones mexicanas totales, y es natural, en virtud de la cercanía geográfica. Si eso es bueno o malo, es difícil determinarlo, lo cierto es que para que México pueda diversificar sus exportaciones llevándolas a otras partes del mundo es necesario que se integre con otras regiones y esto tiene que ver, en términos muy técnicos, con las reglas de origen. El TLCAN tiene ciertas exigencias basadas en reglas de origen, como que los productos y los insumos deben proceder de la propia región. Por ejemplo, si algún productor mexicano quiere exportar dentro de Norteamérica una mesa que fabricó, la madera utilizada debe provenir de alguno de los países del TLCAN; sin embargo, la misma mesa no cumpliría con las reglas de origen del acuerdo que tenemos con Europa si acaso la madera no proviene de México ni de ninguna región europea. Por ello resulta difícil para un productor exportar a Europa, pues no basta el canal comercial, debe ajustarse a las mencionadas reglas de origen, lo que afecta el proceso de manufactura, así como los lazos consolidados con ciertos mercados. Resulta indispensable para la diversificación de las exportaciones mexicanas la simplificación o eliminación de cuestiones vinculadas con reglas de origen.

PCMP: Paradójicamente, dentro de la Unión Europea las reglas de origen permiten que las exportaciones sean más fáciles. Por tanto, dada la cantidad de tratados que México ha suscrito debe haber un cambio, tal como menciona, en dichas reglas.

JSP: La Unión Europea es de tipo aduanero, mientras que el TLCAN es un tratado comercial. La diferencia radica en que todos los países de la Unión Europea mantienen el mismo régimen comercial con el resto del mundo, mientras que en el TLCAN cada país mantiene sus propias reglas con el resto del mundo. Por eso se requiere de unas reglas de origen, que permitan dar un tratamiento preferencial a los productos de la región. La solución que podemos proyectar para el TLCAN es transitar del tratado comercial hacia una unión aduanera.

PCMP: Sería importante porque Estados Unidos y la Unión Europea están por efectuar un tratado en el que México quiere participar, pero no se le ha permitido. Deberíamos entrar como observadores, al menos para obtener ciertos beneficios.

JSP: Lo que me parecería mejor es que Norteamérica negociara con la Unión Europea como un todo por la siguiente razón: México ya tiene un tratado de libre comercio con Europa, los canadienses acaban de cerrar uno y Estados Unidos se encuentra en negociaciones. Si los tres países de América del Norte nos pusiéramos de acuerdo como región *versus* Europa todos resultaríamos beneficiados.

PCMP: ¿Qué tan factible sería pasar de una política de coordinación de políticas monetarias a una de corte fiscal y financiera?

JSP: Es más complicado. Ejemplo de ello es la crisis europea y se puede explicar porque tienen la misma moneda, pero no la misma disciplina monetaria y fiscal. No lo veo próximo en el TLCAN.

PCMP: ¿Cómo ha aumentado realmente la competitividad en América del Norte?

Lo que me parecería mejor es que Norteamérica negociara con la Unión Europea como un todo por la siguiente razón: si los tres países de América del Norte nos pusiéramos de acuerdo como región *versus* Europa todos resultaríamos beneficiados.

JSP: Hay un trabajo hecho por la firma KPMG,³ una compañía de contabilidad y finanzas, el cual demuestra que México es el tercer país más competitivo en la producción de manufacturas, del mundo. El primero es China y el segundo, India. México tiene una capacidad de competir de manera importante en el mundo, y si además se le pide hacerlo con India o con China para introducir sus manufacturas a Estados Unidos, resulta más competitivo en razón de la cercanía y sus consecuencias directas en el ámbito del transporte. Al proveer al mayor mercado del mundo, Estados Unidos, tenemos una ventaja sobre cualquier otro país, lo cual, obviamente, es un indicador de competitividad. El problema es que los estadounidenses y canadienses oscilan entre las posiciones diez y nueve en ese ranking de competitividad. Cuando los combinamos nos damos cuenta de que México es el que aporta mayores elementos de competitividad a la región y podríamos serlo mucho más si hubiera mucha más determinación sobre el futuro del TLCAN. Veamos, por ejemplo, el tema de la movilidad laboral: los estadounidenses la ven como un problema y se enfocan básicamente en las reglas migratorias para los mexicanos que están en su territorio y está bien. Creo que la regulación migratoria en Estados Unidos se debe adaptar para tratar mucho mejor a los mexicanos que están allá, quienes lo único que quieren es trabajar, ser decentes y tener una vida normal, aunque desafortunadamente los estadounidenses no lo han entendido así. Más bien, tendrían que verlo como una oportunidad, pues la pirámide demográfica estadounidense y canadiense está envejeciendo rápidamente, mientras que la nuestra no. Somos sus complementarios naturales en el mercado laboral. Si los estadounidenses pensaran en la movilidad laboral como una vía para aumentar la competitividad de su economía más que como un tema político, electoral, etcétera, que es como lo ven, la región podría alcanzar otros niveles de competitividad; sin embargo, no vislumbró un cambio en la perspectiva de este asunto en un corto plazo.

México es el tercer país más competitivo en la producción de manufacturas, del mundo. El primero es China y el segundo, India. México tiene una capacidad de competir de manera importante en el mundo, y si además se le pide hacerlo con India o con China para introducir sus manufacturas a Estados Unidos resulta más competitivo en razón de la cercanía.

³ El señalamiento de México como el más competitivo entre nueve países desarrollados fue publicado por KPMG en su guía de costos internacionales *Alternativas competitivas 2012*. Se basan en que nuestro país cuenta con el salario más barato, con un costo promedio de cuarenta y mil dólares anuales por empleado. Además de que ciertos sectores como las manufacturas, servicios corporativos, investigación y desarrollo, así como el de diseño digital, resultan el 21 por ciento más económicos que en Estados Unidos, aunque no tan baratos como en China e India (el 25.8 por ciento y el 25.3 por ciento más bajos respectivamente), pero la cercanía geográfica aligera la diferencia.

PCMP: El tema demográfico adquirirá cada vez más importancia, pues la población de América del Norte, incluyendo a México, está envejeciendo y todos los países necesitarán población joven. La justificación para la creación del TLCAN fue que se pretendía exportar productos y no personas. ¿Qué opinión tiene al respecto?

JSP: Tenemos una ventaja demográfica para los próximos veinticinco años, comparados con Estados Unidos y Canadá. Por cierto también la tenemos sobre China, cuya pirámide poblacional está envejeciendo por la política que únicamente permite a las familias tener un hijo.

PCMP: Aunque, al parecer, han considerado cambiarla.

JSP: En efecto, pero sólo en casos especiales y de manera gradual, por lo que México continúa teniendo gran ventaja, pues puede ofrecer una fuerza laboral competitiva en la región, pero para ello debe cambiar el enfoque del tema migratorio. El panorama para la ley que se está discutiendo en el Congreso estadounidense no se ve claro: cómo resolver los problemas asociados con tener en su territorio a doce millones de migrantes indocumentados. Eso hay que resolverlo, está bien, pero también hay que ver qué sigue, que en mi opinión es la movilidad de mano de obra en la región del América del Norte incluido Canadá.

PCMP: ¿Por qué si se ha registrado este crecimiento de la economía, no se ha visto reflejado en los salarios, como sería de esperarse? Percibimos un mínimo cambio en las diferencias entre los países norteamericanos que esperábamos disminuyesen.

JSP: Hay que poner esto en número claros. Posiblemente la respuesta más importante a esa pregunta está en cómo comparan los salarios de las empresas exportadoras mexicanas con el promedio nacional, porque lo que promueve el TLCAN, y ésa era su intención original, son las exportaciones y la IED. Empecemos por establecer algunas cuestiones básicas: consideramos o definimos como exportadoras a las empresas que exportan más de la mitad de su producción. Es decir, si desplaza al exterior el 52 por ciento de su producción se le considera exportadora, pero no si desplaza el 32 por ciento, por ejemplo. Las exportadoras pagan sueldos y salarios un 30 por ciento superiores al promedio nacional. Las empresas

Tenemos una ventaja demográfica para los próximos veinticinco años; comparado con Estados Unidos y Canadá [...] México [...] puede ofrecer una fuerza laboral competitiva en la región, pero para ello debe cambiar el enfoque del tema migratorio.

con un componente alto de IED pagan sueldos y salarios así. El problema de la desigualdad no lo genera la actividad exportadora, existe porque muchos de los sectores tradicionales no se han modernizado, se han ido rezagando; además de que se enfrentan a cuestiones de monopolio y falta de competencia. Por ello, las empresas que se dedican a la exportación y con un contenido importante de IED están pagando mejor. Hay que pensar más bien por qué no han subido los salarios y los sueldos en las empresas o en los sectores que no se han abierto a la competencia, un ejemplo pueden ser las telecomunicaciones y la energía. En los sectores sobrerregulados o protegidos se paga menos y más en los no protegidos ni sobrerregulados, que además están compitiendo.

Los estadounidenses han violado el TLCAN desde el día que entró en vigor, pues no dejaron pasar los camiones mexicanos a su territorio y como consecuencia nosotros tampoco dejamos entrar a los suyos.

PCMP: ¿Cómo ha crecido la competitividad en el transporte? Un tema difícil, sobre todo por los requerimientos de seguridad en la frontera a partir del 11 de septiembre.

JSP: Los estadounidenses han violado el TLCAN desde el día que entró en vigor, pues no dejaron pasar los camiones mexicanos a su territorio y como consecuencia nosotros tampoco dejamos entrar los suyos. Los primeros en cerrarse fueron ellos, pues el gobierno estadounidense, particularmente el Partido Demócrata, está sujeto a la presión de los Teamsters, el grupo que dirigía Jimmy Hoffa, por muchos considerado un gánsgter. Si desde el principio se hubiera cumplido la regla escrita en cuestión de transporte —ya son veinte años de ignorarla— el costo del transporte en América del Norte habría bajado enormemente. Aun así, sigue siendo menor que el de China. En la medida en que esta práctica estadounidense continúe, no mejorará la competitividad. Hemos aumentado la competitividad y eficiencia de nuestro transporte en territorio nacional y los estadounidenses en el suyo, pero en el momento de atravesar la frontera perdemos dinero y se paga un costo gigantesco. La clave está en que los estadounidenses cumplan con sus obligaciones en el TLCAN.

PCMP: Antes del tratado hubo muchas discusiones en torno al tema del ambiente, especialmente de Canadá. ¿Cómo entró este asunto al tratado?, ¿cuáles son sus percepciones sobre la situación ambiental en relación con China, nuestro gran competidor?

JSP: El tema del ambiente entró al TLCAN cuando William Clinton, una vez electo presidente, exigió a México y Canadá establecer acuerdos laborales y ambientales, de lo contrario no mandaría el proyecto del tratado al Congreso. Acabábamos de hacer la negociación con el gobierno de George Bush Sr. y no queríamos volver a entrar en negociaciones. Por ello, en relación con estos temas se generaron tratados paralelos, pues fueron negociados, durante un año, en lo particular. Fue una labor compleja, pues los estadounidenses querían abolir toda la apertura prevista en el TLCAN a través de los asuntos ambientales y laborales. Por fortuna se negociaron bien y no se convirtieron en obstáculos al comercio. Sigue siendo un tema importantísimo y representa una ventaja de América del Norte sobre China. He hecho cálculos de la inversión que tendría que hacer Norteamérica para lograr la limpieza de partículas suspendidas, conocido como el escenario 450, y cuánto tendría que invertir China de su PIB: más del doble que nuestra región y por los próximos quince o veinte años. Esto quiere decir que tarde o temprano esos costos se verán reflejados en los precios de sus productos. Al invertir mucho menos seremos, nuevamente, más competitivos que los chinos.

He hecho cálculos de la inversión que tendría que hacer Norteamérica para lograr la limpieza de partículas suspendidas, y cuánto tendría que invertir China de su PIB: más del doble que nuestra región y por los próximos quince o veinte años. Esto quiere decir que tarde o temprano esos costos se verán reflejados en los precios de sus productos.

PCMP: Muchas compañías ligadas al sector exportador han tenido un gran despegue; sin embargo, hubo otras tantas, en el mismo ámbito, que no lo lograron, con consecuencias tales como el cierre de empresas y despido de personal. Probablemente éste fue el origen del creciente sector informal de México. ¿Considera que esto ha propiciado diferencias regionales? Es decir, no es lo mismo hablar de los estados norteros, a los que les era mucho más fácil y económico exportar, que de los del Sur. ¿Son estos dos Méxicos de los que habla el informe McKinsey?⁴

JSP: ¿Cuáles fueron los sectores perdedores? Creo que enfocar el análisis desde los sectores no es correcto porque si uno analiza los veinte años del TLCAN, en un mismo sector hay empresas que ganaron y otras que perdieron. Entonces llegamos a la conclusión de que no hubo sectores per-

⁴ Informe McKinsey & Company, "A Tale of Two Mexicos: Growth and Prosperity in a Two Speedy Economy" marzo de 2014 en <http://www.mckinsey.com/insights/americas/a_tale_of_two_mexicos>. Éste menciona que conviven dos tipos de empresas y escenarios empresariales, por un lado un sistema que crece rápidamente con competitivas multinacionales globales y plantas de última generación y, por el otro, un sistema de empresarios tradicionales mexicanos que no contribuyen al crecimiento. Cada uno se mueve en direcciones opuestas, pues la primera crece un 5.8 por ciento anualmente mientras que la otra cae el 6.5 por ciento por año.

dedores sino empresas que no se supieron adaptar al proceso de apertura; unos se modernizaron...

PCMP: O no pudieron.

Sí ha habido empresas que han fracasado a lo largo de estos veinte años, pero mi impresión es que el efecto neto obró a favor de la creación de empleos y de mejores salarios en el sector exportador.

JSP: O no pudieron, efectivamente. Deben ser múltiples las explicaciones. Podemos preguntarnos, por ejemplo, si las empresas fracasaron por la apertura de la economía o porque no hubo una reacción a tiempo *versus* la modernización. Mi impresión es que ocurrió lo segundo. Muchas empresas, y eso lo constaté cuando fui secretario, no creían que se fuera a dar una apertura, que el TLCAN se materializaría o que México entraría al GATT. Entonces, cuando ocurrió, reaccionaron tardíamente. Sí ha habido empresas que han fracasado a lo largo de estos veinte años, pero mi impresión—si se ve el crecimiento de las exportaciones y el nivel de salarios de las empresas exportadoras— es que el efecto neto obró a favor de la creación de empleos y mejores salarios en el sector exportador. Hay que analizar qué pasa con las otras. Algunas tienen que pagar costos monopólicos por algunos de sus servicios, la energía es muy cara, etcétera, y se pueden sumar otros factores. Finalmente uno se da cuenta, como decíamos al principio de la entrevista, que son los sectores más regulados los que ven afectada su competitividad por estas condiciones y no por la apertura comercial. La cuestión regional es un tema mucho más estructural, es decir, las diferencias entre Chiapas y Nuevo León han existido con anterioridad al TLCAN. La pregunta es por qué el tratado no las resuelve. Era muy difícil que lo hiciera, particularmente porque se trataba de exportar a Estados Unidos y Canadá. En realidad, lo que debe resolverse es un tema de estructura nacional, no la apertura del mercado. Muchos de esos estados y sus regiones con un potencial económico importante están aislados. Mandar café desde Chiapas es mucho más costoso que mandar coches desde Hermosillo, por ejemplo. Estamos hablando de dos vocaciones naturales: para Chiapas el café y para Hermosillo los coches. El coste de transporte por la falta de infraestructura en el sur de México, en mi opinión, explica más que el hecho de que se haya abierto la economía. No hay que equivocar el diagnóstico y entonces concluir: “Los sectores del sur se quedaron atrás, entonces hay que cerrar la economía”. No. Los estados del sur sí tienen problemas, pero la solución no es ésa, sino darles estructura: inversión, modernización, parques industriales, etcétera.

PCMP: De todas las consecuencias negativas del TLCAN ¿cuál considera la menos prevista, que no se vio venir, y cuál el mayor beneficio que sobrepasó todas las expectativas?

JSP: Yo no sé cuántas sean las consecuencias negativas, me tendrían que dar un ejemplo.

PCMP: Algunas de las que se han señalado de la aplicación del tratado y la apertura económica que trajo consigo.

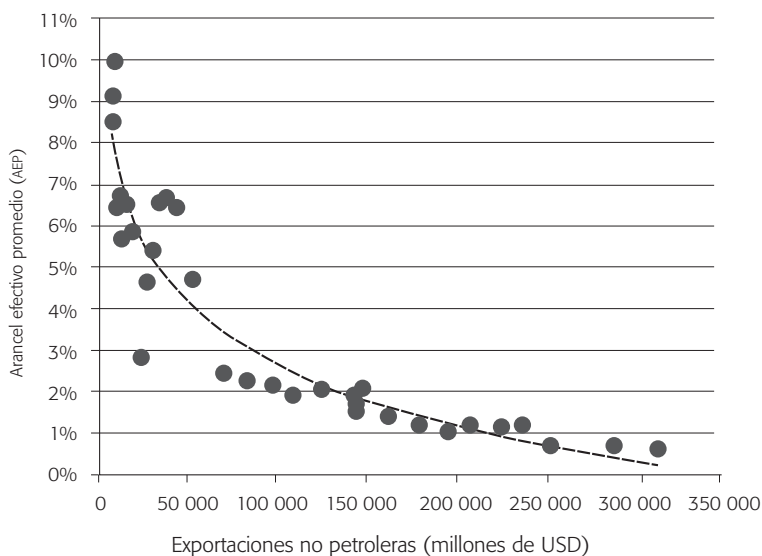
JSP: Creo que puedo mencionar algunos elementos que cambiaría del TLCAN, principalmente el tema de resolución de disputas. Lo haría mucho más estricto. Allí debimos haber hecho un esfuerzo mayor para que se consolidaran instituciones y reglas que obligaran a los países a cumplir los acuerdos a cualquier costo. El ejemplo de los camiones es uno de los más notorios. Se le dio una solución provisional. Se estableció un panel que determinó que Estados Unidos estaba violando el tratado, pero no se resolvió el problema estructuralmente, sólo se implantó un programa piloto al que se agregó el cobro de aranceles a los vinos estadounidense y otros productos. Pero, repito, no es una solución. Debe plantearse una respuesta de fondo que, por cierto, sería buena para todos. En lo que respecta a las consecuencias positivas, debo decir que son las exportaciones. Si me hubieran dicho que en veinte años exportaría mil millones de dólares en vez de cien habría respondido “estás loco”, pero fue lo que ocurrió.

ANEXO¹

¹ Estas gráficas las presentó Jaime Serra Puche en el foro “El TLCAN a 20 años”, organizado por Consejo Mexicano de Relaciones Internacionales (Comexi) en febrero de 2014.

EFFECTOS SOBRE LA ECONOMÍA MEXICANA: ELIMINACIÓN DEL SESGO ANTIEXPORTADOR

Conforme fue bajando el arancel aumentaron las exportaciones. Se muestra que ante el arancel efectivo promedio aumentaron drásticamente las exportaciones no petroleras.



REGRESIÓN DE MCO PARA EXPLICAR LAS EXPORTACIONES NO PETROLERAS (1981-2012)				
Variable dependiente: variación anual de las exportaciones no petroleras de México				
Variable	Coefficiente	Error estándar	Estadístico-t	Prob.
Var. anual del PIB de EUA	2.11948	0.32675	6.48654	0.00000
Var. anual del AEP de las importaciones ¹	-0.16868	0.07446	-2.26547	0.03110
Variación anual del tipo de cambio peso/USD ²	-0.02873	0.06009	-0.47804	0.63620

¹ El impacto del AEP en las exportaciones no petroleras es negativo y estadísticamente significativo.

² La variación del tipo de cambio no es significativa para explicar la evolución de las exportaciones no petroleras.

Fuente: Análisis SAI Derecho & Economía, con datos de Banco de México e INEGI.

$$MX_{XNP_t} = \beta_1 \text{EUA}_{\text{PIB}_t} + \beta_2 M_{\text{AEP}_t} + \beta_3 \text{TC}_t + \varepsilon_t$$

MX_{XNP_t} = Exportaciones no petroleras de México en t (primera diferencia ln).

$\text{EUA}_{\text{PIB}_t}$ = PIB de Estados Unidos en t (primera diferencia de ln).

M_{AEP_t} = Arancel efectivo promedio (AEP) de importaciones en t (primera diferencia de ln).

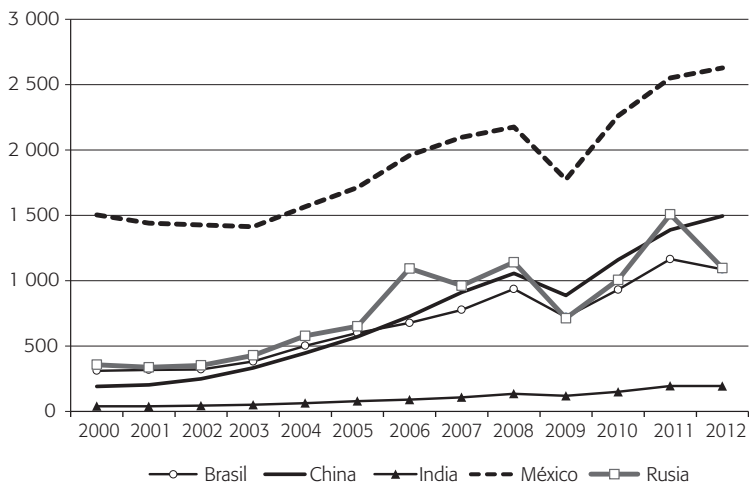
TC_t = Tipo de cambio peso/dólar en t (primera diferencia de ln).

ε_t = Término de error en t .

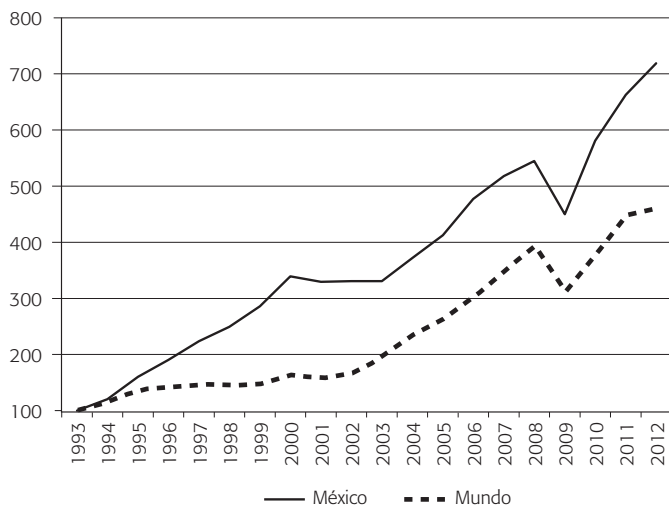
EFFECTOS SOBRE LA ECONOMÍA MEXICANA: EXPORTACIONES

A pesar de que México tiene un nivel más alto de exportaciones no petroleras per cápita, logró mantener una tendencia de crecimiento muy similar a los BRICS. Más aún, mostró un crecimiento de exportaciones muy por encima del crecimiento mundial.

EXPORTACIONES NO PETROLERAS PER CÁPITA, BRICS VS. MÉXICO
(dólares, 2000-2012)



EXPORTACIONES NO PETROLERAS
(índice 1993=100, 1993-2012)

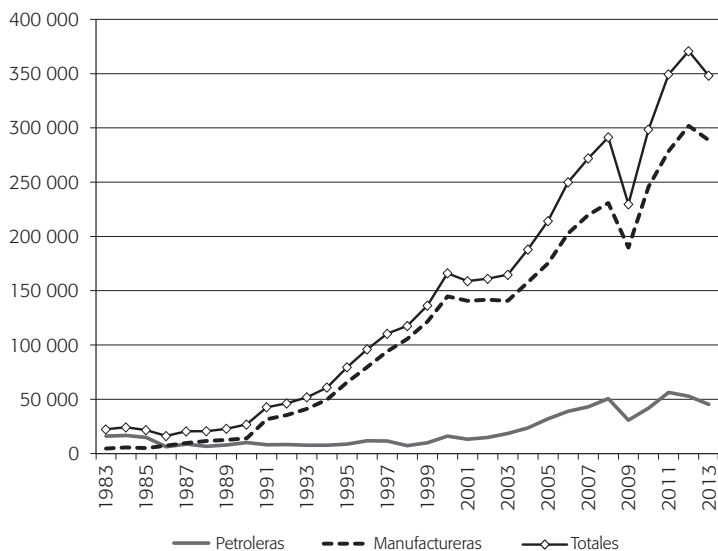


Año	Exportaciones totales	Exportaciones no petroleras
1993	144	123
2012	1 030	883

Fuente: Análisis SAI Derecho & Economía con datos del Banco Mundial.

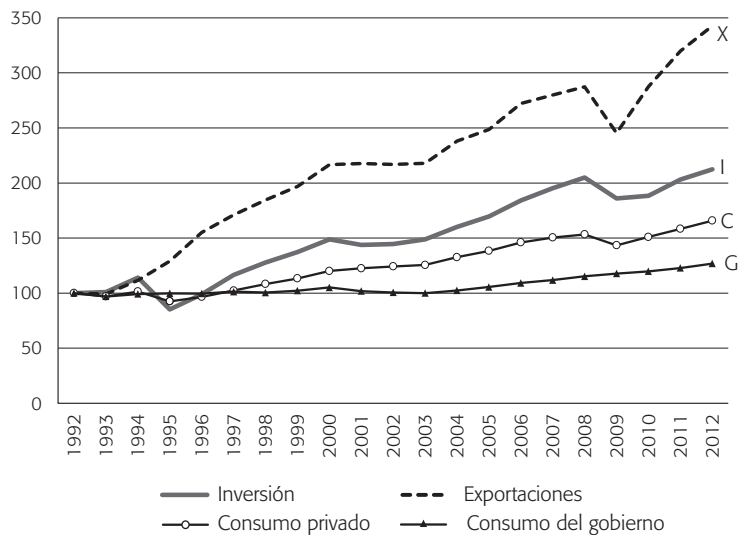
Esta gráfica ilustra que del total de exportaciones, la gran mayoría se integra por las del tipo manufacturero. Y que a pesar de que se han incrementado todos los componentes de la demanda agregada, el impacto de exportaciones sigue siendo mayor.

EXPORTACIONES PETROLERAS, MANUFACTURERAS Y TOTALES
(millones de dólares, 1983-2013¹)



¹ Datos a noviembre de 2013.

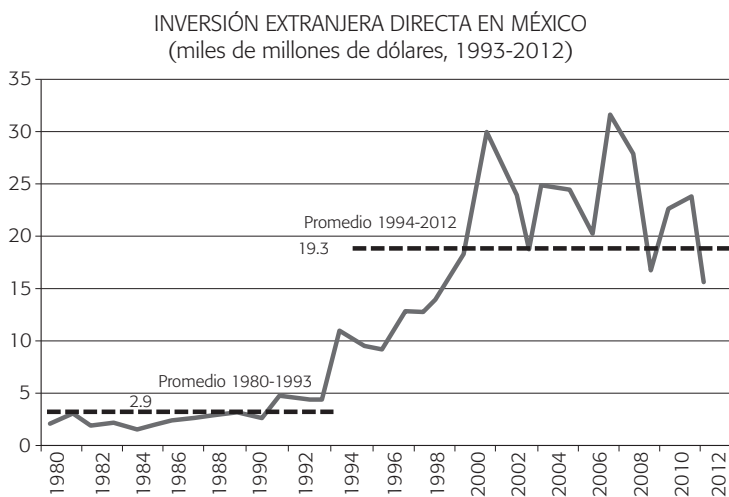
COMPONENTES DE LA DEMANDA AGREGADA
(índice 1992 = 100, 1992-2012)



Fuente: Análisis SAI Derecho & Economía con datos de INEGI.

EFFECTOS SOBRE LA ECONOMÍA MEXICANA: INVERSIÓN EXTRANJERA

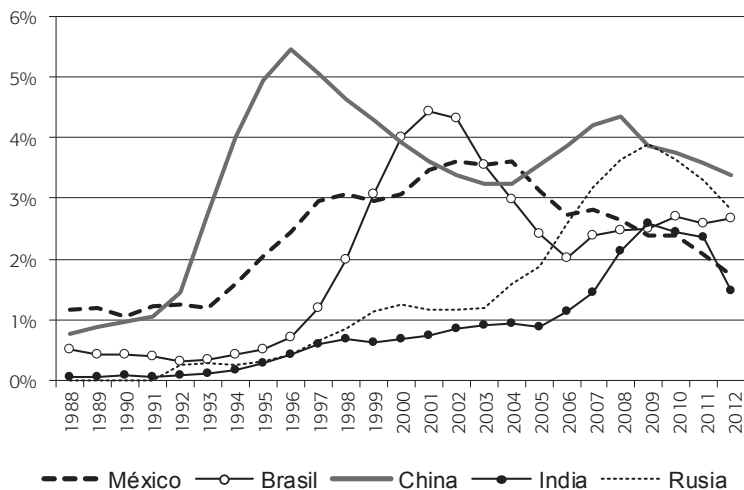
Aquí se muestra que hubo un rompimiento en la tendencia de la inversión extranjera directa con la entrada en vigor del TLCAN, al pasar de un promedio de 2 900 MDD a uno de 19 300 MDD.



Fuente: Análisis SAI Derecho & Economía con datos del INEGI.

EFFECTOS SOBRE LA ECONOMÍA MEXICANA: IED (MÉXICO VS. BRICS)

IED COMO PORCENTAJE DEL PIB
(promedio móvil de porcentaje, 1988-2012)



En general, se puede decir que el promedio de la IED de México como porcentaje del Producto Interno Bruto por país, fue menor que el de China.

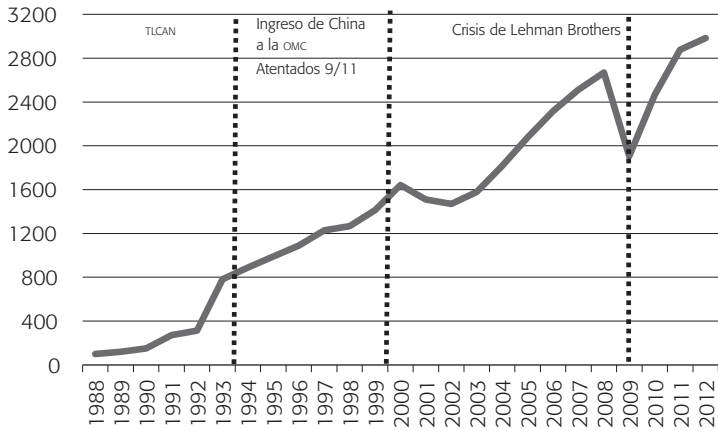
País	1994-2012
Brasil	2.68%
China	3.97%
India	1.17%
Rusia	2.03%
México	2.78%
BRICs ¹	2.86%

¹ Promedio ponderado.

Fuente: Análisis SAI Derecho & Economía con información del Banco Mundial.

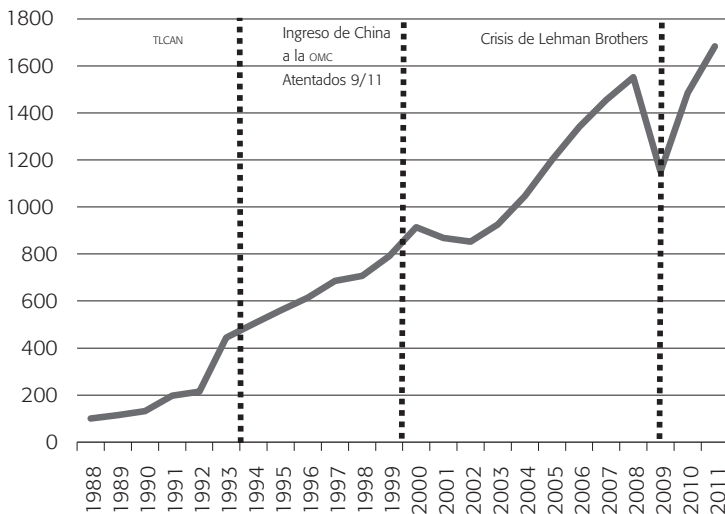
EFFECTOS SOBRE LA REGIÓN: INTEGRACIÓN ECONÓMICA DE AMÉRICA DEL NORTE

SUBÍNDICE DE COMERCIO¹ (TLCAN, 1988=100)



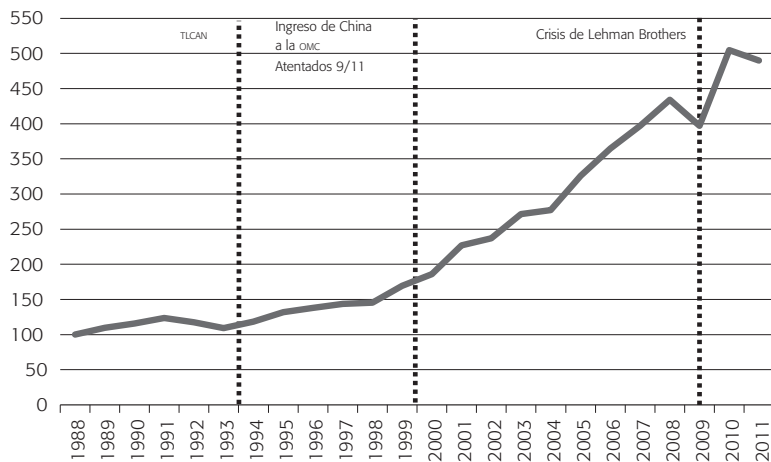
¹ Subíndice de comercio: Índice del promedio ponderado de comercio (importaciones + exportaciones) entre Canadá, México y Estados Unidos.

ÍNDICE DE INTEGRACIÓN COMERCIAL Y DE INVERSIÓN (TLCAN, 1988=100)



Aquí podemos observar que salvo en 2009 cuando tuvo lugar la crisis financiera de Lehman Brothers, hubo un constante aumento del comercio en la región entre Estados Unidos, México y Canadá, mismo que reinició una clara recuperación a partir del 2010.

SUBÍNDICE DE IED¹
(TLCAN, 1988=100)



¹ Subíndice de inversión: Índice del promedio ponderado de la inversión extranjera directa entre países del TLCAN.

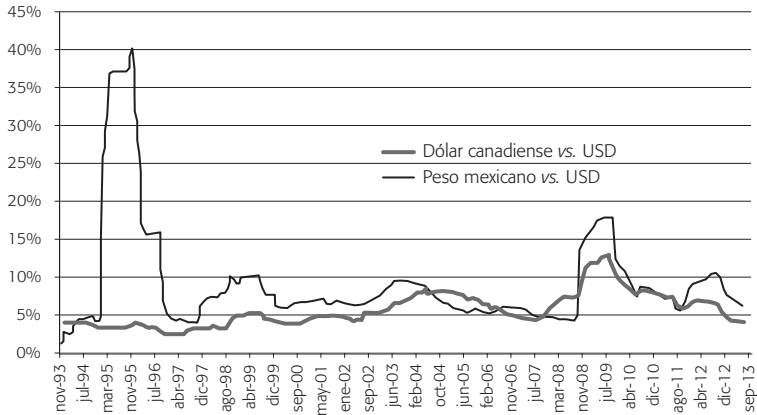
Índice de integración: Promedio de los índices de inversión y comercio.

Fuente: Análisis SAI Derecho & Economía con datos de INEGI, Banco de México, Secretaría de Economía, *U.S. Census Bureau*, *BEA* y *Statistics of Canada*.

En esta gráfica notamos que al ver el promedio ponderado de la inversión extranjera directa de los países del TLCAN, existe una clara tendencia de crecimiento.

EFFECTOS SOBRE LA REGIÓN: CONVERGENCIA MACROECONÓMICA

VOLATILIDAD DEL TIPO DE CAMBIO
(desviación estándar, 1993-2012)



PRUEBA DE COINTEGRACIÓN (desviación estándar, enero de 1997-enero de 2014)

Series: tipo de cambio vs. USD en México, Canadá y Estados Unidos

Eigenvalor	Razón de verosimilitud	Valor crítico 5%	Valor crítico 1%	Grado de integración
0.009095	40.52835	15.49471	19.93711	Ninguna **
0.000184	0.801363	3.841466	6.634897	A lo más 1

* denota el rechazo de la hipótesis nula con un nivel de significancia del 5%
** denota el rechazo de la hipótesis nula con un nivel de significancia del 1%

Fuente: Análisis SAI Derecho & Economía con datos del INEGI.

En esta gráfica observamos que existe una mayor tendencia en el peso y el dólar canadiense de comportarse como el dólar estadounidense, sobre todo a partir de 1997.

FUTURO: COMPETITIVIDAD DE AMÉRICA DEL NORTE

RENTABILIDAD DE LA INDUSTRIA POR PAÍS Y RANGO (porcentaje, 2011)						
	Industria	México	China	India	EU	Canadá
Automotriz	Rentabilidad antes de impuestos	22.7%	24.8%	25.6%	5.6%	7.9%
	Rango	3	1	2	11	9
Electrónica	Rentabilidad antes de impuestos	31.4%	33.6%	35.0%	13.6%	15.9%
	Rango	3	1	2	11	6
Manufactura de precisión	Rentabilidad antes de impuestos	19.3%	22.5%	22.6%	3.5%	6.2%
	Rango	3	1	2	11	7
Telecomunicaciones	Rentabilidad antes de impuestos	29.0%	31.4%	32.7%	6.5%	9.7%
	Rango	3	1	2	11	7
Aeroespacial	Rentabilidad antes de impuestos	28.1%	30.8%	32.5%	7.9%	10.1%
	Rango	3	1	2	11	7
Agroalimentaria	Rentabilidad antes de impuestos	26.8%	31.7%	34.7%	9.0%	10.7%
	Rango	4	2	1	12	10
Productos químicos	Rentabilidad antes de impuestos	26.4%	26.4%	26.6%	10.2%	12.6%
	Rango	3	1	4	11	8
Energía verde	Rentabilidad antes de impuestos	23.9%	28.8%	30.7%	6.6%	9.8%
	Rango	4	1	2	12	9
Dispositivos médicos	Rentabilidad antes de impuestos	38.8%	42.7%	46.2%	8.5%	11.2%
	Rango	3	1	2	11	9
Componentes metálicos	Rentabilidad antes de impuestos	32.8%	37.3%	40.2%	8.1%	11.4%
	Rango	3	2	1	12	10
Farmacéutica	Rentabilidad antes de impuestos	34.0%	38.0%	39.8%	10.6%	13.2%
	Rango	3	1	2	11	8
Plástica	Rentabilidad antes de impuestos	34.7%	38.8%	41.9%	10.4%	12.5%
	Rango	3	2	1	12	10

Fuente: Análisis SAI Derecho & Economía con información de "Competitive Alternatives - KPMG Guide to International Business Location Costs".

Aquí se descubre que hay varias industrias en las que México es muy competitivo, particularmente la automotriz, la electrónica y la de telecomunicaciones.

LINEAMIENTOS DE ENTREGA DE ORIGINALES

Norteamérica es una revista semestral cuyo objetivo es publicar artículos académicos multi e interdisciplinarios sobre la región de América del Norte (México, Estados Unidos y Canadá), que:

- consideren a la región como objeto de análisis en sí mismo: su evolución, sus procesos particulares y su dinámica interna;
- analicen la realidad de cada una de las tres naciones, vinculándolas temáticamente con el resto de la región;
- realicen estudios comparativos sobre las naciones que conforman América del Norte;
- aborden la región y su inserción en el contexto internacional; y
- profundicen en los procesos mundiales y su impacto en la región.

SECCIONES

Norteamérica consta de tres secciones: “Ensayos”, “Análisis de actualidad” y “Reflexiones”. Las colaboraciones se reciben y publican en su idioma original, español, inglés o francés, y para cada sección los trabajos deben contemplar las siguientes características:

ENSAYOS Y ANÁLISIS DE ACTUALIDAD

- Se presentarán artículos resultado de investigaciones académicas de excelencia. No se aceptarán en estas dos secciones artículos de coyuntura o de opinión.
- Incluirán un aparato crítico relevante y actualizado.
- Tendrán entre 4 y 6 palabras clave y un resumen de no más de 100 palabras.
- La extensión será de 20 a 40 cuartillas.

Todos los artículos de estas secciones serán sujetos a un proceso de arbitraje de modalidad tipo doble ciego.

REFLEXIONES

Notas críticas

Constituirán reflexiones académicas sobre un tema polémico y de coyuntura. La extensión será de 10 a 15 cuartillas.

Apuntes bibliográficos

- Serán ensayos en los que se reseñen, comparen y analicen a profundidad de dos a cinco libros de reciente publicación sobre un mismo tema.
- La extensión será de 10 a 15 cuartillas.

Contribución especial

- Sección abierta a diversos tipos de colaboraciones: ensayos libres, entrevistas, obra gráfica, obra literaria, etc.
- Esta sección aparecerá sólo cuando el Comité Editorial lo juzgue conveniente.
- La extensión será de 10 a 20 cuartillas.

PARA SU PUBLICACIÓN

- Ser originales, inéditos y no haber sido postulados simultáneamente a otra revista.
- La extensión en cuartillas dependerá de la sección.
- Por cuartilla se entiende una página tamaño carta impresa por una sola cara en **Times New Roman de 12 pts.**, a doble espacio, con un promedio de 1680 caracteres.
- Los cuadros y gráficas se entregarán también en archivos electrónicos de los programas Word y Excel de Microsoft, respectivamente, y contarán para el cálculo de la extensión final.
- El sistema de notación para el aparato crítico y la bibliografía que se utilizará será el conocido como sistema de referencias entre paréntesis (autor, fecha). Ejemplo: (Diamond, 1995: 49-59).
- *Ejemplo de fichas bibliográficas:*

Hoberg, George

2002 "Introduction: Economic, Cultural and Political Dimensions of North American Integration", en George Hoberg, ed., *Capacity for Choice: Canada in a New North America*, Toronto, University of Toronto Press, pp. 3-13.

Diamond, Larry, Seymour Menton y Juan J. Linz, coords.

1995 *Politics in Developing Countries. Comparing Experiences with Democracy*, Boulder, Colorado, Lynne Rienner.

Eckstein, Susan

2001 "Community as Gift-Giving: Colectivistic Roots of Volunteerism", *American Sociological Review*, vol. 66, no. 6, December, pp. 829-851.

Delgado Wise, Raúl

2003 "Integración y migración internacional en el contexto actual de las relaciones México-Estados Unidos", octubre, en http://meme.phpwebhosting.com/~migración/primer_coloquio/2_3.pdf, consultado el 22 de enero de 2004.

Se pueden consultar versiones más extensas de los lineamientos y las normas de presentación de originales en www.cisan.unam.mx o solicitarlas a namerica@servidor.unam.mx.

Las colaboraciones se enviarán a

Norteamérica, Revista Académica

Centro de Investigaciones sobre América del Norte

Torre II de Humanidades, piso 10, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510

Correo electrónico: namerica@unam.mx

Teléfono: (011 5255) 5623-0305, ext. 42180, Fax: (011 5255) 5550-0379

GUIDELINES FOR PRESENTING MANUSCRIPTS

Norteamérica is a biannual journal whose objective is to publish multi- and interdisciplinary academic articles about the North American region (Mexico, the United States, and Canada) that:

- take the region as such as their object of analysis: its evolution, its specific processes, and its internal dynamic;
- analyze each of the three nations, linking them thematically with the rest of the region;
- make comparative studies of the region's nations;
- deal with the region and its insertion into the international context; and
- look more deeply at world processes and their impact in the region.

SECTIONS

Norteamérica has three sections: "Essays", "Contemporary Issues," and "Reflections." Contributions will be received in Spanish, English, or French and published in their original language, and for each section, the articles must have the following characteristics:

ESSAYS AND CONTEMPORARY ISSUES

- Only articles based on scholarly research will be considered. These two sections will not publish articles on current events or opinion pieces.
- The articles must include relevant, up-to-date source citations.
- Articles must be accompanied by 4 to 6 key words and an abstract of no more than 100 words.

Length: 20 to 40 pages.

All articles in these sections will be subject to a double-blind peer review.

REFLECTIONS

Critical Notes

- Academic reflections about a polemical, current issue.

Length: 10 to 15 pages.

Bibliographical Notes

- Essays that review, compare, and profoundly analyze from 2 to 5 recently published books on the same theme.

Length: 10 to 15 pages.

Special Contribution

- Section open to different kinds of contributions: free essays, interviews, graphic art, literature, etc.
- This section will be published only when the Editorial Board considers it appropriate.

Length: 10 to 20 pages.

FOR PUBLICATION

All manuscripts must comply with the following norms:

- All articles must be previously unpublished and not be simultaneously submitted to another journal.
- Article length will depend on the section.
- A page is understood as a double-spaced text printed on one side of letter-sized (8.5 x 11 inch) paper in **12-point Times New Roman typeset**, with an average of 1,680 spaces.
- Tables and graphs will be turned in in Microsoft Word and Excel, respectively, and will count toward the final total length.
- Source citation will be done using the author-date citations and references list style. Example: (Diamond, 1995: 49-59).

- *Examples of the reference list:*

Hoberg, George

2002 "Introduction: Economic, Cultural and Political Dimensions of North American Integration", in George Hoberg, ed., *Capacity for Choice: Canada in a New North America*, Toronto, University of Toronto Press, pp. 3-13.

Diamond, Larry, Seymour Menton and Juan J. Linz, coords.

1995 *Politics in Developing Countries: Comparing Experiences with Democracy*, Boulder, Colorado, Lynne Rienner.

Eckstein, Susan

2001 "Community as Gift-Giving: Colectivistic Roots of Volunteerism", *American Sociological Review*, vol. 66, no. 6, December, pp. 829-851.

Delgado Wise, Raúl

2003 "Integración y migración internacional en el contexto actual de las relaciones México-Estados Unidos", octubre, in http://meme.phpwebhosting.com/~migración/primer_coloquio/2_3.pdf, accessed January 22, 2004.

A longer explanation of the guidelines and norms for presenting manuscripts can be consulted at www.cisan.unam.mx, or requested at namerica@servidor.unam.mx.

Please send manuscripts to:

Norteamérica, Revista Académica

Centro de Investigaciones sobre América del Norte

Torre II de Humanidades, piso 10, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510

e-mail: namerica@unam.mx

Phone: (011 5255) 5623-0305, Ext. 42180, Fax: (011 5255) 5550-0379



CENTRO DE INVESTIGACIONES SOBRE AMÉRICA DEL NORTE

MISIÓN

Producir investigación multi e interdisciplinaria que contribuya al conocimiento sobre Estados Unidos y Canadá, y su relación con México. Mediante diversos enfoques se fomenta el estudio riguroso de la región para comprender mejor los distintos aspectos de su compleja realidad, buscando promover el análisis objetivo y plural mediante una amplia labor de difusión y extensión universitaria, así como de docencia e intercambio académico entre investigadores de México, Estados Unidos y Canadá y el resto del mundo. Además, el CISAN se ha comprometido con la formación permanente de un acervo hemerobibliográfico especializado, que cuenta actualmente con más de once mil títulos.

ANTECEDENTES

El CISAN está orgulloso de ser una unidad de investigación inter y multidisciplinaria de la UNAM, una de las más grandes universidades públicas del mundo, con más de 300 mil estudiantes, que en 2010 celebró el centenario de su fundación.

Creado a finales de 1988, el Programa Universitario de Investigación sobre Estados Unidos de América fue el antecedente directo del Centro de Investigaciones sobre los Estados Unidos de América (CISEUA). Más adelante, y a consecuencia del lugar primordial que la UNAM ha conferido a la investigación científica en esta área; a la preeminencia de Estados Unidos a nivel mundial; y a su importancia para nuestro país debido a la proximidad geográfica, la Universidad reconoció la necesidad de ampliar el campo de estudios del CISEUA. Se convirtió en una necesidad impostergable profundizar en nuestros conocimientos acerca de las dinámicas de la integración, tanto en la escala regional como en la global y, en consecuencia, iniciar con el estudio sistemático de Canadá. Fue entonces cuando nuestro Centro adquirió su actual denominación: Centro de Investigaciones sobre América del Norte (CISAN).

ORGANIZACIÓN

El CISAN organiza sus proyectos clasificándolos en seis grandes líneas de investigación institucionales con el propósito de articular nuestro trabajo académico en un ambiente más dinámico en el cual la libertad de investigación y docencia sean los pilares de la creatividad intelectual:

Seguridad y gobernabilidad • Migración y fronteras • Procesos económicos, integración y desarrollo • Identidad y procesos culturales • Estructuras, procesos y actores sociales • Ideas e instituciones políticas

En los años recientes hemos estimulado la multi y la interdisciplina, además de impulsar proyectos colectivos interinstitucionales.

COMPROMISO CON LA EDUCACIÓN

Las actividades de docencia y tutoría académica son fundamentales para nuestras metas, ya que entendemos los retos en la formación de profesionales altamente calificados no sólo como la construcción de habilidades para competir globalmente, sino también como el impulso a un compromiso con el desarrollo de un México más justo.

Como parte de la UNAM, uno de los valores principales del CISAN es el acceso a la educación y al conocimiento. Debido a su carácter de centro multi e interdisciplinario, nuestros investigadores dictan cátedras y desempeñan diversas actividades de tutoría académica en distintas facultades y escuelas de nuestra universidad.

También contribuimos a la formación de profesionales expertos en la región de América del Norte mediante diplomados varios como el denominado “Estados Unidos, México

y Canadá: una dimensión internacional y regional 2010” que aborda temas de Estados Unidos y Canadá en formato presencial y a distancia, y que se organiza anualmente.

COOPERACIÓN E INTERCAMBIO ACADÉMICO

El CISAN mantiene una importante cantidad de acuerdos de cooperación académica con un número también significativo de instituciones de educación superior dedicadas a áreas del conocimiento estrechamente vinculadas con la nuestra. Estos acuerdos se reflejan en el intercambio de profesores e investigadores visitantes; la organización de seminarios conjuntos, y la publicación de coediciones, entre otros esfuerzos, tanto en los niveles local, regional y nacional, como en el internacional.

El CISAN cuenta con facilidades para la realización de estancias de investigación, sabáticas y posdoctorales.

PRINCIPALES ACTIVIDADES DE EXTENSIÓN ACADÉMICA

El Centro de Investigaciones sobre América del Norte organiza simposios, coloquios, congresos, seminarios y conferencias nacionales e internacionales, a los cuales invita a reconocidos especialistas. Estas actividades académicas están abiertas a cualquier persona interesada en los temas de estudio de la región norteamericana.

PUBLICACIONES

Nuestro Centro cuenta con un amplio catálogo de libros que abordan los diferentes temas regionales que estudiamos, incluyendo tanto trabajos individuales como obras colectivas. Todas los libros que se publican se someten a un proceso de dictaminación académica y a la aprobación de nuestro Comité Editorial.

Asimismo, cada seis meses publicamos la revista académica *Norteamérica*, un foro abierto para el debate y el intercambio de ideas desde una perspectiva multidisciplinaria. Se trata de una revista arbitrada que incluye artículos teóricos y metodológicos.

Cada cuatro meses, el CISAN también publica la revista *Voices of Mexico*, un importante medio de difusión para la UNAM en su conjunto, debido a que es una de las pocas revistas en inglés de nuestra Universidad. Incluye contribuciones acerca de la política, la economía, el arte y la cultura, así como sobre las sociedades de los países de América del Norte, y se dirige a un público amplio interesado en los acontecimientos regionales.

BIBLIOTECA

La biblioteca “Rosa Cusminsky Mogilner” del CISAN es un centro de documentación líder en su campo de especialización. Sus acervos cubren áreas como la economía, la política, la sociedad y los estudios culturales, e incluyen boletines y catálogos especializados sobre América del Norte. También ofrece bases de datos, búsquedas en línea, alertas por correo electrónico, así como otros servicios para atender las necesidades de sus usuarios, tanto internos como externos.

Visite la página: www.cisan.unam.mx/biblioteca_cisan/index_php.

Centro de Investigaciones sobre América del Norte

<http://www.cisan.unam.mx>
cisan@unam.mx

VOICES *of Mexico*

CISAN-UNAM

Issue 97 Autumn-Winter 2013-2014

MAGAZINE

Published entirely
in English, brings you
essays, articles and
reports about the
economy, politics,
the environment,
international relations
and the arts.

Published three times a year

Subscriptions

Mexico \$140.00 M.N.
United States and Canada US\$ 30.00 dlls.
Other Countries US\$ 55.00 dlls.

Torre II de Humanidades, piso 10,
Círculo interior de Ciudad Universitaria,
México, D.F., c.p. 04510.
Telephone (011 5255) 5623 0308
5623 0281

voicesmx@unam.mx
www.revistascisan.unam.mx/Voices/

BACK ISSUES AVAILABLE
WRITE US FOR A FREE COPY

María Tello, *A Poem with Loop*.
Photo by José Armando González Canto



AÑO
2014

Revista Mexicana de POLÍTICA EXTERIOR

NÚMERO ESPECIAL 2014

CENTENARIO DE OCTAVIO PAZ 1914-2014

ANDRÉS ORDÓÑEZ: Itinerario diplomático y sentido intelectual en Octavio Paz ■ **MIGUEL ÁNGEL ECHEGARAY:** La antigüedad de México y de la India ■ **AURELIO ASIAIN:** Octavio Paz, diplomático en Japón ■ **GUILLERMO GUTIÉRREZ NIETO:** Octavio Paz y los organismos internacionales: de San Francisco a la Avenida Juárez ■ **TESTIMONIOS:** De una conversación con el embajador Raúl Valdés sobre Octavio Paz ■

\$74.00

INSTITUTO MATÍAS ROMERO
SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES

Precio por ejemplar: \$74.00. Suscripción por un año, 3 números, \$156.00
(En el extranjero USD \$25.00) Forme su colección. Números atrasados \$52.00 (USD \$8.00)

INSTITUTO MATÍAS ROMERO
República de El Salvador Núm. 47, Col. Centro, Del. Cuauhtémoc, México D. F., C. P. 06080.
Informes: (55) 36 86 50 00 Exts. 8268 y 8247, y (55) 36 86 51 48.
imrinfo@sre.gob.mx; <http://www.sre.gob.mx/imr/>.

SRE

En esta edición de

FOREIGN AFFAIRS

LATINOAMÉRICA



Futbol, poder mundial

Futbol y diplomacia
Marcos Raposo Lopes y Pablo Braga

Un Mundial incómodo
Alberto Lati

Soccernomics, un fenómeno mundial
Simon Kuper y Stefan Szymanski

¿Cómo invertir en superestrellas?
Anita Elberse

Futbol y políticas públicas
Andrés Roemer

El anti *fair play* del poder
Ciro Murayama



REVISTA MEXICANA DE SOCIOLOGÍA



Año 77, núm. 1
(enero-marzo, 2015)

ARTÍCULOS

Espacio público, ¿espacio de todos?
Reflexiones desde la ciudad de México
(pp. 7-36)
PATRICIA RAMÍREZ KURI

La bioseguridad mexicana:
una "actuación de seriedad"
(pp. 37-68)
JEAN FOYER
CHRISTOPHE BONNEUIL

La puesta en soberanía de la moneda:
la discusión parlamentaria
(pp. 69-94)
ALEXANDRE ROIG

Agrario y no agrario: ingresos
de hogares rurales argentinos
(pp. 95-127)
MARIELA BLANCO
SILVIA BARDOMÁS

Acciones colectivas
de innovación democrática local
en contextos de violencia
(pp. 129-156)
SANDRA HINCAPIÉ JIMÉNEZ

RESEÑAS

Natividad Gutiérrez Chong (coordinadora)
Etnicidad y conflicto en las Américas
(dos volúmenes)
RODOLFO STAVENHAGEN

Norma Blazquez Graf, Fátima Flores Palacios
y Maribel Ríos Everardo (coordinadoras)
*Investigación feminista. Epistemología,
metodología y representaciones sociales*
ÚRSULA OSWALD SPRING

Gunther Dietz
*Multiculturalismo, interculturalidad
y diversidad en educación.*
Una aproximación antropológica
MARÍA DE LOURDES VARGAS GARDUÑO

www.iis.unam.mx

www.scielo.org

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO • INSTITUTO DE INVESTIGACIONES SOCIALES



www.jstor.org

Problemas del DESARROLLO

REVISTA
LATINOAMERICANA
DE ECONOMÍA

Vol. 45, núm. 179, octubre-dic. 2014

Artículos

Desarrollo económico y trayectorias históricas.

Una aproximación al caso de Brasil y México

Miguel Ángel Rivera Ríos

Modus operandi del Nuevo Consenso

Macroeconómico en Brasil, Chile y México

Aída García e Ignacio Perrotini

Salarios reales, balanza de pagos y producto potencial en América Latina, 1980-2011

Germán Alarco

Origen de los desequilibrios macroeconómicos en la economía española

Carlos Carrasco

Determinantes estructurales en la difusión de las patologías del agua en Brasil

Marcos José de Souza, Elaine Fernandes

y Lucas Vitor de Carvalho

Extractivismo y desarrollo: los recursos minerales en México

Aleida Azamar y José Ignacio Ponce

Actores sociales rurales y la nación mexicana frente a los megaproyectos mineros

Roberto Diego Quintana



Publicación trimestral del Instituto de
Investigaciones Económicas-UNAM

Suscripciones y ventas: revprode@unam.mx

Teléfonos: (52-55) 56-23-01-05, Fax: (52-55) 56-23-00-97

<http://www.probdes.iiiec.unam.mx>

POLÍTICA y gobierno

JORGE BATTAGLINO ■

Políticos y militares en los gobiernos de la nueva izquierda sudamericana

ULISES BELTRÁN ■

Percepciones económicas retrospectivas y voto por el partido en el poder, 1994-2012

ANA BELÉN BENITO SÁNCHEZ ■

Pactos, alianzas electorales y trashumancias: Patrones de la cooperación estratégica en el sistema de partidos de la República Dominicana

NOTAS DE INVESTIGACIÓN

BENJAMÍN (BENNY) TEMKIN YEDWAB ■
Y **GERARDO ISAAC CISNEROS YESCAS**

Determinantes individuales, socio-culturales y político-institucionales de la independencia partidista

ILKA TREMINIO SÁNCHEZ ■

Las reformas a la reelección presidencial del nuevo siglo en América Central: Tres intentos de reforma y un golpe de Estado

ALBA M. RUIBAL ■

Movilización y contra-movilización legal: Propuesta para su análisis en América Latina

ENSAYO BIBLIOGRÁFICO

ADOLFO GARCÉ ■

El institucionalismo discursivo como oportunidad: La ciencia política latinoamericana y el estado del arte en la literatura sobre el poder político de las ideas

DEBATE

KENNETH F. GREENE, DAN SLATER ■
Y **ANDREAS SCHEDLER**

La política comparada de las elecciones autoritarias. Un debate en torno a *The Politics of Uncertainty: Sustaining and Subverting Electoral Authoritarianism* de Andreas Schedler





Promoviendo el estudio y diálogo de las Relaciones Internacionales de México y el Mundo

El Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales (COMEXI) es el think tank más prestigioso en México, dedicado al análisis y el debate sobre los asuntos internacionales. De igual manera, es uno de los centros de pensamiento más importantes del mundo. Reúne a una selecta membresía de Asociados, todos ellos expertos de las relaciones internacionales, así como empresas mexicanas con proyección mundial, embajadas acreditadas ante el gobierno de México, representaciones de organismos internacionales y centros de Investigación.

Los Asociados de Comexi forman parte de la red de especialistas más importantes de México que analizan, debaten e impactan en la toma de decisiones. Frecuentemente se reúnen con figuras de primer nivel y participan promoviendo la reflexión sobre el acontecer internacional, a través de los medios de comunicación.

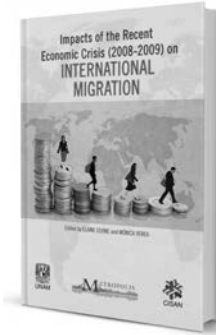
www.consejomexicano.org

- Reuniones con expertos y tomadores de decisiones
- Participación en medios de comunicación y foros de alto impacto
- Liderazgo en redes sociales con enfoque en las relaciones internacionales
- Programas académicos
- Redes globales
- Grupos de Trabajo especializados





CISAN
publicaciones



Impacts of the Recent Economic Crisis (2008-2009) on International Migration

Elaine Levine and Mónica Vereá, eds.

El libro aborda cómo las políticas y las prácticas de migración en varias partes del mundo se han visto afectadas por las crisis económicas, y cómo, a la vez, este fenómeno ha ocasionado no sólo transformaciones económicas en los países expulsores y receptores, sino sociales, culturales y de percepción de la identidad, éstas últimas manifestadas en sentimientos antiinmigrantes en Estados Unidos y Europa.

Informe del Estado de la frontera
Un análisis integral de la frontera México-Estados Unidos

Erik Lee and Christopher E. Wilson, eds.

El Informe sobre el estado de la frontera es el resultado de un esfuerzo de investigación conjunto cuyo objetivo es proveer un panorama integral y accesible de los temas importantes de la región fronteriza enfocándose particularmente en el desarrollo económico y del comercio, la seguridad, la sustentabilidad y la calidad de la vida.



Justicia internacional
Ideas y reflexiones

Paz Consuelo Márquez-Padilla

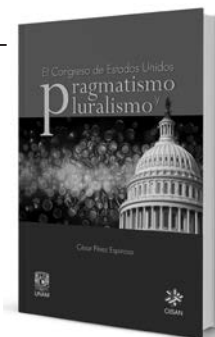
La obra parte de la idea de que con una teoría federalista de la justicia podemos dar cuenta tanto del conflicto como de la cooperación y, en consecuencia, podremos aspirar a establecer relaciones de equidad que no solamente sean racionales, sino también justas y que promuevan el orden y la cooperación.



El Congreso de Estados Unidos: pragmatismo y pluralismo

César Pérez Espinosa

El libro hace una reflexión crítica y una revisión histórica, teórica y conceptual del Congreso estadounidense. También ofrece explicaciones de las relaciones entre éste y los demás niveles de gobierno; explica con claridad los mecanismos, personas, acontecimientos y conceptos que intervienen en la rama legislativa del gobierno y que mueven la maquinaria del Congreso de Estados Unidos.



Sucesión y balance de poder en Canadá entre gobiernos liberales y conservadores

Oliver Santín Peña

Esta obra, indispensable para quienes quieran conocer la historia política de Canadá, aborda de manera minuciosa sus procesos de alternancia política a la vez que configura una concepción novedosa del funcionamiento del sistema político de ese país.



Para mayor información
Centro de Investigaciones sobre América del Norte, CISAN
Universidad Nacional Autónoma de México, Torre de Humanidades II, pisos 1, 7, 9 y 10
Ciudad Universitaria, 04510, México, D. F.
Tels. 5623-0015; fax: 5623-0014;
e-mail: vocesmx@unam.mx



Universidad Nacional Autónoma de México
NORTEAMÉRICA, Revista Académica

SUSCRIPCIONES / SUBSCRIPTIONS

México: 1 año Mex \$200, 2 años Mex \$320 Estados Unidos: 1 año U.S. \$26
Canada: 1 año U.S. \$34 América Latina: 1 año U.S. \$34, 2 años U.S.\$60
Otros países: 1 año U.S. \$48, 2 años U.S.\$80

Envíe cheque a nombre de **UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO /**
Please make check out to **UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**
No recibimos giros postales / We don't accept money orders

Nombre (Name) _____

Calle y número (Address) _____

Colonia (Section) _____

Estado (State) _____

CP. (Zip Code) _____ Ciudad (City) _____

Tel. _____ Fax _____

e-mail _____

Suscripción a partir del número _____
Starting with issue number

¿Cómo se enteró de la revista? _____
How did you find out about *Norteamérica*?

Centro de Investigaciones sobre América del Norte
(Center for Research on North America) (CISAN)

Torre II de Humanidades, pisos 1, 7, 9 y 10, Ciudad Universitaria, México, D.F., c.p. 04510.
e-mail: namerica@unam.mx

Phone: (011 5255) 5623-0305, ext. 42180 Fax: (011 5255) 5550-0379

Aproveche

En la compra de una suscripción bianual,
usted recibirá uno de los siguientes títulos



Informe del Estado de la frontera
Un análisis integral de la frontera
México-Estados Unidos



El Congreso de Estados Unidos:
pragmatismo y pluralismo



Justicia internacional
Ideas y reflexiones



Impacts of the Recent
Economic Crisis (2008-2009) on
International Migration

o bien, una suscripción de un año
a la revista *Voices of Mexico*



Voices of Mexico

Seleccione con una la opción de su preferencia



Norteamérica, Revista Académica del CISAN-UNAM, año 9, núm. 2, se terminó de imprimir en la ciudad de México durante el mes de diciembre de 2014. En su composición se usaron tipos Palatino y Formata light y medium de 15, 11, 9 y 7 puntos. Se tiraron 400 ejemplares más sobrantes para reposición en papel Cultural de 90 gramos. La impresión en técnica Offset estuvo a cargo de Grupo Edición, S. A. de C. V., Xochicalco 619, Col. Vértiz-Narvarte, C. P. 03600, Deleg. Benito Juárez, México, D. F.

