

100



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE ECONOMIA

**"LAS RELACIONES ECONOMICAS DE MEXICO CON
ONTARIO EN LA NUEVA GEOECONOMIA DE
AMERICA DEL NORTE"**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMIA

P R E S E N T A :

JUAN CARLOS LLANES MACHADO

ASESOR: LIC. MIGUEL GONZALEZ IBARRA

MEXICO, D. F.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

2002



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

AGRADECIMIENTOS

A mi madre:

Porque ha estado conmigo en todo momento, apoyándome y dándome confianza. Enseñándome el camino correcto que he de tomar en vida. Hoy termina una etapa más, etapa que sin su cariño y comprensión jamás habría culminado.

A mi hermana:

Porque a pesar de las múltiples adversidades que hemos enfrentado, jamás se ha doblegado, inspirándome siempre el deseo de seguir adelante.

A mi tutor:

Por su confianza y sabios consejos.

A mis profesores:

Por los conocimientos transmitidos.

ÍNDICE

Introducción.....	i-iii
Capítulo I	
La Integración Económica como Factor de Desarrollo.....	1
I.1. La creciente internacionalización de la economía como promotor de los modelos de integración económica	2
I.1.1. La integración económica dentro del proceso de internacionalización de la economía	4
I.1.2. Modalidades de la integración económica.....	6
I.1.3. La ampliación del espacio económico como necesidad inherente al capitalismo.....	8
I.2. La integración económica como meta de la política económica de un país.....	9
I.2.1 El incremento en el bienestar como la principal contribución de la integración económica	11
I.2.2. El impacto de la integración económica en el diseño de la política de desarrollo regional.....	13

Capítulo II

Estructura Económica de Ontario: Reflejo de las Disparidades Regionales de la Economía Canadiense.....	16
II.1. Ontario como motor de crecimiento de la economía canadiense.....	19
II.1.1. La diversidad económica regional como resultado de la internacionalización de la economía canadiense.....	20
II.1.2. El Área Metropolitana de Toronto (GTA-Greater Toronto Area), principal polo de desarrollo de Ontario.....	21
II.2. Ontario como región económica en ascenso dentro de América del Norte.....	24
II.2.1. El cambio en los patrones de comercio de Ontario: resultado de la integración económica de América del Norte.....	26
II.2.2 La movilidad laboral y la integración financiera como puntos débiles en la inserción de Ontario en el proceso de integración de América del Norte.....	27

Capítulo III

Relaciones Económicas de México con Ontario: Del Rompimiento de la Indiferencia al Fortalecimiento de la Complementariedad..... 31

III.1. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte como diseñador de la nueva geoeconomía de América del Norte.....32

III.2. El impacto del TLCAN en las relaciones económicas de México con Canadá ¿El nacimiento de una sociedad estratégica?.....35

III.3. El reconocimiento de intereses mutuos en la geoeconomía de América del Norte como detonante en la consolidación de las relaciones económicas entre México y Ontario..... 37

III.3.1. El mantenimiento de la soberanía económica frente a Estados Unidos: principal reto para la relación bilateral.....38

III.3.2. La diversificación comercial como el mayor fruto de la complementariedad entre México y Ontario.....39

III.4. Evolución de las relaciones económicas entre México y Ontario: en busca del socio distante..... 40

III.4.1 Las relaciones comerciales como punto de coincidencia de las economías de México y Ontario..... 41

III.4.2 La inversión y la mano de obra: dos factores de oportunidad en las relaciones bilaterales México-Ontario.....44

Capítulo IV: Conclusiones	47
Bibliografía.....	49
Sitios en internet.....	52
Anexo	
Figuras:	
Figura 1 : PNB de 1998 a precios corrientes por provincias selectas	53
Figura 2 : Mapa del GTA –Greater Toronto Area-	54
Figura 3 : Mapa de las distancias de Ontario hasta los principales mercados de E.U.A.....	55
Figura 4: Rutas ferroviarias utilizadas en el comercio entre México y Ontario.....	56
Cuadros:	
Cuadro 1: Estadísticas selectas de Canadá por provincias y territorios	57
Cuadro 2: Estadísticas de comercio internacional e interprovincial 1992-1998.....	58
Cuadro 3: Exportaciones e importaciones de Ontario 1991-2000	59
Cuadro 4: Evolución del comercio bilateral México-Ontario 1991-2000	60
Cuadro 5: Importaciones de México provenientes de Ontario	61
Cuadro 6 : Exportaciones de México a Ontario	62
Cuadro 7: Índice de comercio intraindustrial entre México y Ontario	63
Cuadro 8: Distribución sectorial de la inversión de Ontario en México	64
Gráficos:	
Gráfico 1: Importaciones de México provenientes de Ontario	65
Gráfico 2: Exportaciones de México a Ontario	66

Gráfico 3: Índice de comercio intraindustrial entre México y Ontario general.....	67
Gráfico 4: Índice de Comercio Intraindustrial por tipo de industria	68
Memoria del cálculo del índice de comercio intraindustrial.....	69

Introducción

La formación de bloques económicos a nivel mundial impulsó la creación de una zona económica más dinámica en Norteamérica a través de la instrumentación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Esta nueva geoeconomía caracterizada por la liberalización de los flujos comerciales y de inversión impactó fuertemente en las economías regionales de los países signatarios, especialmente en Canadá, país que cuenta con el sistema federal más descentralizado de la región.

En Canadá destaca el caso de Ontario, provincia que concentra al 38% de la población nacional y aporta el 40% al PNB del país. Esta provincia ha cambiado sus patrones de comercio de este-oeste (relaciones interprovinciales) a norte-sur (relaciones internacionales) y su papel como proveedor nacional de bienes y servicios se ha transformado por la continentalización de sus intereses, convirtiéndose en una región dinámica en América del Norte con relaciones económicas cada vez más importantes con Estados Unidos y México.

De especial interés resulta para nosotros el estudio de las relaciones económicas de México con Ontario, porque esta provincia representa el destino del 82% de las exportaciones mexicanas hacia Canadá y el origen del 51% de las importaciones de México provenientes de ese país. Por otra parte, el 73% de la inversión canadiense materializada en México proviene de esa provincia. La magnitud de estas relaciones hace de Ontario el principal socio de México en Canadá y de México para Ontario, el socio estratégico en América Latina.

Dada la creciente importancia de Ontario como subregión continental, es necesario que México explote adecuadamente las potencialidades que ofrece en el escenario de un área económicamente integrada. Además, ambas economías convergen en muchos rubros estratégicos como la diversificación comercial y la complementariedad en sectores de suma importancia como el automotor.

Los parámetros que delimitarán nuestra investigación tienen como referencia la conformación de una nueva geoeconomía en América del Norte, y el impacto regional en Canadá de esta transformación económica continental, con sus correspondientes implicaciones en las relaciones económicas de México con la provincia más dinámica de ese país.

El marco conceptual se ha constituido por la teoría de la integración económica, a la que abordaremos retomando los aspectos regionales y sus impactos en el proceso de integración de un conjunto de países.

El objetivo central que perseguimos con el presente trabajo consiste en identificar una sociedad estratégica entre México y Ontario, dados los grandes temas de convergencia de ambas economías en el marco de una zona económicamente integrada y que pueden ser identificados con el análisis de sus relaciones económicas.

La hipótesis que guiará nuestra investigación es que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte ha permitido un mayor dinamismo en las relaciones económicas de México con Ontario al relacionar a estas dos regiones e identificar intereses comunes y explotar mutuamente sus potencialidades. Nuestra hipótesis será contrastada en el capítulo 3 del presente trabajo.

Esta tesis está integrada por tres capítulos. El primero está conformado por los elementos teóricos de la integración económica: su concepto, sus modalidades, el impacto de los aspectos regionales en el proceso de integración, las necesidades inherentes al capitalismo en la ampliación de los espacios económicos y la función del gobierno en estos procesos.

En el segundo capítulo se ubica a Ontario en el contexto económico nacional de Canadá y en el entorno continental de América del Norte como región económica en ascenso. Se analiza el cambio en los patrones de comercio de esta provincia y su transformación de motor de crecimiento de la economía canadiense a desempeñar un papel como polo de desarrollo de Norteamérica. Por último, se hace una evaluación de las posibilidades que tiene Ontario de aspirar a un liderazgo continental considerando su propia estructura económica interna.

En el tercer capítulo se analiza la evolución de las relaciones económicas de México con Ontario identificando los sectores estratégicos para ambas economías. Para ello, se analizan los flujos de comercio e inversión y se detectan áreas de oportunidad en la relación bilateral. También se consideran los puntos de convergencia en sus relaciones para la identificación y defensa de intereses comunes en el marco del TLCAN.

Capítulo I

La Integración Económica como Factor de Desarrollo

En este capítulo precisaremos el marco teórico de la integración económica, considerando los elementos de análisis de los autores, que según nuestro criterio, han hecho la mayor aportación a esta teoría¹. En este grupo de autores destacan Bela Balassa, Staffan Linder, Sidney Dell, Hiroshi Kitamura y Gunnar Myrdal.

De manera particular nos interesa abordar el tema de la integración económica retomando los aspectos regionales y su impacto en el desarrollo económico de un país.

Los elementos teóricos que consideraremos en la exposición del primer apartado son: la teoría del comercio internacional, con especial énfasis en la teoría de las uniones aduaneras porque ha sido la rama que mayor aportación ha hecho al estudio y diseño de los programas de integración; las interpretaciones sobre el concepto de integración dadas por Myrdal y Balassa; y por último, se detallan los factores inherentes al capitalismo que determinan la necesidad de ampliar los espacios económicos.

En el segundo apartado explicaremos la funcionalidad de la integración económica como elemento de política de Estado encaminada a realizar objetivos de desarrollo económico y bienestar social a través de la ampliación del espacio económico regional. Para cumplir con este propósito, expondremos los principales beneficios que aporta la integración económica a una nación y su impacto en las diversas regiones de ésta. Otro elemento importante de análisis lo constituye la teoría de la localización desarrollada por Chistaller y Lösch

¹ Estos autores se mencionaran en el desarrollo del capítulo de acuerdo a su aportación y se encuentran en nuestra bibliografía, además, sólo se realizara la cita correspondiente cuando sea necesario precisar la referencia

aplicada a la teoría de la integración económica, y de especial interés resulta para nosotros incluir la aportación hecha por Perroux a esta teoría sobre el papel que desempeñan los polos de desarrollo.

I. 1. La creciente internacionalización de la economía como promotor de los modelos de integración económica

Podemos definir al proceso de internacionalización de la economía como la ampliación del espacio económico a través de una serie de interconexiones que vinculan a los factores productivos en un ámbito de mundialización de la producción a través de diversas modalidades que han conllevado a los países a diseñar modelos de integración económica basados en estas diferentes expresiones:

- a) La circulación internacional de las mercancías
- b) La circulación internacional del capital
- c) La movilidad internacional de la fuerza de trabajo
- d) La movilidad internacional de las unidades productivas (empresas transnacionales)

Respecto a la circulación internacional de las mercancías, la evidencia empírica del proceso de internacionalización es que el mercado mundial ha tendido a ampliarse. En el periodo comprendido entre 1820 y 1992 el comercio mundial creció 540 veces² y esta actividad representa un porcentaje creciente en la producción interna de la mayoría de los países. La causa que ha originado este crecimiento ha sido el continuo proceso de especialización de las economías nacionales y la conformación de un mercado mundial amplio, sin regulación estatal y regido por una estructura concurrencial y de precios propia que favorece la libre circulación.

² Maddison, Angus. La economía mundial 1820-1992: Análisis y estadísticas. Ed. OCDE, París, 1997. Página 21.

Por lo que se refiere al ámbito financiero, la internacionalización de capitales también ha sido notable. La globalización y la integración de los mercados financieros y la liberalización de los movimientos internacionales de capital han adquirido niveles espectaculares. Estos flujos financieros han permitido a las naciones captar inversión extranjera directa y de cartera para financiar proyectos productivos que se han materializado en mayores niveles de desarrollo. Sin embargo, la volatilidad natural del capital ha ocasionado en años recientes severas crisis que han afectado al sistema financiero internacional en su conjunto.

El tercer aspecto a considerar es la movilidad internacional de la fuerza de trabajo. Esta movilidad está determinada por dos tipos de factores: naturales y económicos. Los factores naturales son el clima, el suelo, y la dotación de ciertos recursos naturales propios para la supervivencia humana; los factores económicos son la cultura, la estructura económica y el grado de desarrollo de un país. Éste tipo de factores es el que explica en mayor medida la migración de personas de los países de menor desarrollado hacia los más desarrollados.

Por último, la movilidad internacional de las unidades productivas se presenta cuando las empresas establecen filiales en otros países con el propósito de aprovechar las ventajas que les brinda el ser parte de una unidad económica más grande y las oportunidades de especialización que ello les confiere. Se pueden identificar dos tipos de ventajas que permiten este proceso al ofrecer a las empresas transnacionales condiciones favorables de producción y mayor poder de mercado. La primera ventaja es el acceso exclusivo o preferencial a un insumo particular o a un mercado específico; es decir, aprovechar los nichos de mercado existentes en otros países y tener acceso a insumos disponibles en cantidad y calidad. La segunda ventaja está asociada con la posesión de cierto activo único como tecnología, patentes, capacidad innovadora, etc.

En años recientes este tipo de empresas han sido vistas por la mayoría de los países, especialmente por aquellos en vías de desarrollo, como proveedores de capital y tecnología; sin embargo, su desempeño en la economía real puede ser severamente criticado³.

I.1.1 La integración económica dentro del proceso de internacionalización de la economía

La integración económica puede presentarse entre diversas regiones de un país como Canadá o entre un conjunto de países como los socios del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Al interior de un país, la integración económica está caracterizada por la ausencia de varias formas de discriminación y donde los precios de los bienes similares y los factores productivos se encuentran igualados. Entre un grupo de países, la integración implica la combinación de economías nacionales previamente separadas por barreras políticas y culturales. Por último, la integración económica puede ser definida como un medio para obtener la eficiencia en el uso de los recursos y para incrementar el bienestar de sus miembros.

La integración económica presenta las siguientes características básicas:

- a) Es un proceso y un medio a través del cual un grupo de países procura incrementar su nivel de bienestar.
- b) Incluye el reconocimiento de que la asociación entre países puede lograr el objetivo de una mayor eficiencia que la obtenida de forma unilateral o la ejecución de la política económica de manera independiente en cada país.

³ En México el desempeño de las empresas transnacionales se ha criticado en términos de la falta de transferencia de tecnología y el daño al medio ambiente que han causado aunado a la falta de regulación ambiental, principalmente. Por ejemplo: en la zona de las maquiladoras, a lo largo de la frontera norte, el crecimiento de la contaminación y los desechos químicos han incrementado dramáticamente las tasas de hepatitis y los defectos de nacimiento. Fuente: Ana de Ita, "El ALCA: América para las transnacionales" en la revista Biodiversidad 28, Abril de 2001. Pág. 8.

- c) Se manifiesta en una marcada tendencia a la eliminación de las barreras comerciales y financieras, así como, el permiso al libre movimiento de mano de obra.
- d) La integración económica puede ser: comercial, permite el libre flujo de las mercancías; financiera, permite el libre flujo de capitales y laboral, permite el libre movimiento de la mano de obra.

La dinámica actual de la economía mundial impone a los países la necesidad de integrarse en agrupaciones regionales para conservar el acceso al mercado de sus socios, para garantizar la libre circulación de los capitales y eliminar restricciones a la instalación de subsidiarias de sus propias empresas en los países socios. Por último, los países se integran porque una entidad más grande les permite resolver problemas comunes y hacer frente a políticas y acciones de terceros países que afectan los intereses de un país socio o de toda la entidad.

La integración observada en América del Norte se caracteriza por la liberalización de los flujos comerciales y financieros que permiten eficientizar sus relaciones económicas a pesar de que no existe libre movilidad de mano de obra. Los beneficios registrados a siete años de la instrumentación del TLCAN son tangibles en los tres países⁴ y en términos generales, podemos argumentar con base en esos resultados, que los beneficios son mayores a lo que cada país en lo individual pudo haber logrado.

⁴ De 1994 a 2000 el volumen total del comercio entre los tres países del TLCAN se incrementó 128%, pasando de US\$297 billones en 1994 a US\$676 billones en 2000. Este bloque comercial atrajo inversiones extranjeras directas (IED) por US\$1.3 trillones, cerca del 28% de la IED mundial. Respecto al empleo, este se ha incrementado en los tres países. En Canadá creció 16%, generando 2.1 millones de nuevos empleos, en México creció 28%, generando 2.7 millones de empleos y en E.U. creció 12%, generando 15 millones de empleos. Fuente: "Informe de resultados de los siete años del TLCAN" del Ministerio de Relaciones Exteriores y Comercio Exterior de Canadá, 2000. Cabe destacar que las estadísticas que mencionaremos en los siguientes apartados referentes a los resultados del TLCAN en los tres países socios fueron obtenidas de este mismo informe.

I.1.2 Modalidades de la integración económica

Los acuerdos de integración regional pueden adoptar diferentes formas dependiendo del grado de integración alcanzado por los países miembros.

- a) Club de Comercio Preferencial:** Dos o más países acuerdan reducir sus respectivos gravámenes a las importaciones de todos los bienes y/o servicios entre sí, es decir, cuando intercambian pequeñas preferencias arancelarias, manteniendo sus aranceles originales frente al resto del mundo.

- b) Área o Asociación de Libre Comercio:** Dos o más países eliminan las barreras internas al comercio –aranceles y barreras no arancelarias– mientras mantienen sus aranceles originales a los países que no son miembros del área.

- c) Unión Aduanera:** Dos o más países eliminan todos los gravámenes a su comercio mutuo y, adicionalmente adoptan un esquema de arancel externo común a todas importaciones provenientes del resto del mundo. El motivo para la creación de una unión aduanera es prevenir que todos los bienes provenientes de países ajenos a la unión de libre comercio lleguen al país con menores aranceles.

- d) Mercado Común:** Se crea cuando dos o más países forman una unión aduanera y, adicionalmente permiten la libre movilidad de todos los factores de la producción (trabajo y capital). La eliminación de las barreras internas al comercio puede expandir el tamaño del mercado disponible para la agricultura, la industria y los servicios; mientras tanto estos sectores quisieran expandir sus operaciones a otros miembros de la unión aduanera. Esto podría incrementar la inversión en estos países

lo que demandaría la eliminación de las barreras al movimiento de capitales y de fuerza de trabajo.

e) Unión Económica: Ocurre cuando los países acuerdan coordinar sus políticas económicas como tasas de interés, tipos de cambio estables, políticas comunes en materia de inflación y por último, una moneda común. Cuando los ciudadanos se trasladan libremente entre los países miembros del mercado común crece la presión sobre las políticas coordinadas en educación, reconversión industrial, seguro de desempleo, seguridad social y otros servicios públicos. Esto ocasiona el incremento en la demanda para la coordinación de las políticas económicas y de esta manera la creación de una unión económica.

f) Integración Económica Total: Se presenta cuando los países miembros de una unión económica acuerdan políticas comunes en casi todos los sectores, incluyendo la política internacional, la fiscal, de defensa, etc., y requiere el establecimiento de una autoridad supranacional.

En la realidad no todos los acuerdos de integración regional presentan las características de cada modalidad ni se consideran como un proceso de fases sucesivas de integración. El TLCAN presenta características de un área de libre comercio (eliminación de las barreras al comercio) y de un mercado común (libre flujo de capitales y de hombres de negocios); sin embargo, este proceso no se visualiza en un nivel superior de integración.

I.1.3 La ampliación del espacio económico como necesidad inherente al capitalismo

La necesidad del capitalismo por ampliar el espacio económico surge a partir de los siguientes elementos que son inherentes a su propio modo de producción:

- a) La producción capitalista está determinada por la capacidad real de consumo (demanda efectiva) del mercado doméstico para quien está destinada. Cuando este mercado tiende a estrecharse y se agota el proceso de acumulación de capital, se hace necesario la ampliación del mercado sobre las fronteras político-administrativas de un país o de una región originando un espacio económico de mayor dimensión.
- b) La búsqueda constante del capital por acrecentar la generación de plusvalor en una escala ampliada obliga a la modernización industrial a través de la implantación de mejores procesos de organización, nuevas tecnologías y capacitación de la mano de obra que se traducen en una mayor productividad y por ende, en un mayor volumen de producción que "rebasa" la capacidad del mercado interno y requiere, para su colocación, de mercados externos.
- c) El proceso de innovación tecnológica impone a los empresarios requerimientos de bienes de capital, insumos intermedios y materias primas de alta calidad y a bajo costo. El comercio internacional hace posible la adquisición de estos bienes y permite además, colocar el producto final obteniendo un mayor margen de beneficio.
- d) La exportación de capitales es otro aspecto importante de la ampliación de los espacios económicos. Los capitales emigran de sus países de origen por las diferencias en las tasas de interés que les permiten obtener mayores rendimientos en el exterior. Estos flujos financieros

permiten a los países receptores de dichos capitales obtener financiamiento para la adquisición de bienes extranjeros necesarios para ampliar su oferta productiva en términos cuantitativos y cualitativos.

En América del Norte la instrumentación del TLCAN permitió la ampliación del espacio económico regional con la liberalización de los flujos comerciales y de inversión, constituyéndose así en una zona cuya producción conjunta rebasa los 9,800 billones de dólares⁵, de los cuales se comercia en promedio el 23%, y representa un mercado de 400 millones de personas. Esto resulta importante para los dos socios menores, México y Canadá. México tiene acceso a un mercado 3 veces mayor en términos de población y 15 veces mayor en términos de producción. Por otra parte, Canadá tiene libre acceso a un mercado 13 veces mayor en términos de población y de producción.

I.2. La integración económica como meta de la política económica de un país

La integración económica constituye un proceso a través del cual se desea crear una estructura institucional con el fin de optimizar la política económica de los países miembros. Este concepto de integración es tan amplio que puede iniciar en procesos limitados a una actividad económica en particular y terminar en una integración total. Sin embargo, cualquier intento de integración implica necesariamente consultas continuas entre los gobiernos, así como la necesidad de hacer convergir intereses contrapuestos y diferentes puntos de vista para que este proceso pueda consolidarse y prosperar. Esta concertación por parte de los gobiernos origina un poder de negociación del bloque mayor a la que cada país puede aspirar en lo individual y tiende a incrementarse con el ingreso de nuevos socios.

⁵ Fuente. Banco Mundial. Estadísticas económicas por países, varios años.

La cuestión de la integración económica en una escala regional implica elegir entre varias estructuras institucionales alternativas a largo plazo en las relaciones de un país con otro, tanto dentro de la misma región como fuera de ella. La estructura que debe elegirse es aquella que pueda cumplir con la función objetiva del proceso de integración que es la de acelerar el desarrollo de cada país por separado y de toda la región en su conjunto. Considerado el desarrollo económico como una función de la formación neta de capital, en la cual la oferta efectiva de capital y bienes de inversión desempeña un papel esencial, siempre y cuando la economía nacional posea la capacidad para absorber este capital.

En la medida en que la mayor parte de estos bienes de capital e inversión se importen del extranjero, como en el caso de México, la tasa de formación neta de capital está condicionada por la capacidad de la economía nacional de importar y por la posibilidad de sustituir bienes de consumo por bienes de capital en las importaciones totales del país. Este último aspecto se basa en los ingresos del país por concepto de exportaciones o en la entrada de capital extranjero. Dadas las entradas de capital y la composición de las importaciones, puede decirse que el potencial de crecimiento del país estará aprovechado en grado óptimo si la base de las exportaciones puede expandirse al máximo sin dislocar la producción interna. En general, se logrará una tasa óptima de desarrollo económico cuando la oferta disponible de divisas para importar capital haya llegado a su máximo. La magnitud y la dirección de la inversión productiva se verán afectados por el cambio en el tamaño de los mercados potenciales y la expansión de estos mercados puede traer mayores oportunidades de actividad rentable para los inversionistas nacionales y extranjeros.

Desde 1994 en América del Norte se ha registrado un flujo dinámico de inversión extranjera, ocasionado en gran medida por la certidumbre que brinda el marco legal del TLCAN en esta materia⁴ y que ha permitido a los tres países miembros dinamizar sus economías y lograr importantes tasas de crecimiento económico. Desde 1994, el monto promedio anual de la IED en México ha sido 3 veces mayor al captado en los siete años previos al TLCAN. En Canadá, creció 57% de 1993 a 1999; y último, en Estados Unidos el "stock" de capital se incrementó en US\$500 billones entre 1993 y 1999.

I.2.1 El incremento en el bienestar económico como la principal contribución de la integración económica

El desarrollo económico requiere de continuos cambios en la estructura de la producción y el comercio que pueden ser facilitados por la integración económica a través del establecimiento de patrones de comercio y de producción más racionales basados en una mayor especialización dentro de un mercado más amplio. Estos nuevos patrones pueden eliminar algunos puntos de estrangulamiento que limitan la expansión de la economía y pueden crear a largo plazo condiciones de desarrollo acelerado.

Para Bela Balassa (1964:11-12), el bienestar económico quedará afectado por los siguientes factores:

- a) El cambio en el volumen cuantitativo de artículos producidos
- b) El cambio en el grado de discriminación entre bienes nacionales y extranjeros
- c) La redistribución de ingresos entre los nacionales de diferentes países
- d) La redistribución dentro de los países individuales

⁴ Este marco legal es el resultado de las consultas continuas de los gobiernos del bloque y de la convergencia de sus intereses.

Desde la perspectiva de este autor, se establece la distinción entre un componente real del ingreso que denota un cambio en el bienestar potencial (eficiencia) y un componente distributivo del ingreso en el bienestar (equidad). Respecto al bienestar potencial, Balassa determina que existe un incremento (decremento) en el bienestar potencial si –debido a la redistribución de recursos motivada por la integración- se incrementa (o decrece) alternativamente la cantidad de bienes y servicios producidos con un insumo, si la producción de la misma cantidad de bienes y servicios requiere una cantidad de insumos más pequeña. Además, el bienestar potencial resulta también afectado a causa del impacto de la integración económica sobre la preferencia del consumidor.

Por otra parte, la teoría de las uniones aduaneras señala que el establecimiento de una unión aduanera desde el punto de vista del bienestar mundial podría traer tanto efectos benéficos (creación de comercio) como adversos (desviación de comercio). La creación de comercio ocurre cuando una fuente de abastecimiento de costos menores sustituye a otra más eficiente, ocasionando un comercio de nueva creación entre los países miembros. La desviación de comercio ocurre cuando una fuente de abastecimiento de menor costo externa a la unión es sustituida por una fuente de abastecimiento más cara proveniente de un país miembro.

En nuestra región de estudio, el principal efecto del TLCAN ha sido la gradual movilidad del capital y las nuevas oportunidades de empleo generadas en los tres países orientadas hacia un uso más eficiente de los recursos, por ello, el TLCAN ha contribuido a elevar los niveles de vida de la población. El comercio interno ha contribuido para elevar la productividad, la transferencia de tecnología y la creación de más y mejores empleos. En Estados Unidos los empleos generados por las industrias de exportación pagan a sus trabajadores salarios en promedio 15 veces más altos que el resto de las industrias. En Canadá, también se han mejorado la calidad de los empleos a través de más prestaciones y salarios más altos. Por último, en México, los trabajadores

empleados en las industrias manufactureras de exportación perciben salarios 40% más altos que los trabajadores ocupados en el resto de las industrias manufactureras.

Por otra parte, los hogares y las empresas se han visto beneficiados con la eliminación de los aranceles a la importación lo que se ha visto reflejado en menores precios en los bienes intermedios y de consumo final. Las empresas han podido adquirir insumos intermedios a bajo costo y por ello, pueden ofrecer su producto final en el mercado internacional a precios competitivos. Como resultado de estos beneficios, durante los siete años del TLCAN la producción en América del Norte ha crecido 30%, comparado con un 20% de los siete años anteriores a su instrumentación.

I.2.2. El impacto de la integración económica en el diseño de la política de desarrollo regional

El principal problema que presenta la consolidación del proceso de integración de cualquier magnitud es el conjunto de disparidades en el grado de desarrollo y los niveles de vida que presentan las diferentes regiones al interior de cada país miembro. Estas disparidades suelen incrementarse como resultado de la integración. Perroux afirma que la integración y el desarrollo de las regiones atrasadas son incompatibles y sostiene que una política destinada a fomentar el proceso de integración favorece a los polos de desarrollo regional ya establecidos a expensas de las regiones de menor desarrollo.

Esta situación se origina porque los polos de desarrollo presentan una elevada productividad respecto a las regiones con mayor rezago y concentra a las industrias de mayor productividad y con mejor tecnología en el país ocasionando el desplazamiento del capital nacional y extranjero hacia esta región acentuando aún más la tendencia hacia la aglomeración. Esta tendencia refleja la necesidad de una mayor coordinación en la aplicación de las políticas regionales en un área integrada.

Las metas más comunes del desarrollo regional son el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) per cápita y del empleo que se habrá de materializar en mayores niveles de vida. Desde esta perspectiva, se visualiza a la región como un ente independiente del entorno económico nacional; sin embargo, los problemas regionales no pueden ser considerados por separado de los problemas de la economía nacional ni del área integrada en su conjunto.

Hemos afirmado en el apartado anterior que la principal contribución de la integración económica es el incremento en el bienestar de cada país miembro de la zona. Esta aportación puede ser aplicada al ámbito regional sobre la base de dos elementos de política económica: la redistribución de la mano de obra y la relocalización de ciertas industrias.

En primer instancia, para lograr una distribución más equitativa de la mano de obra se necesita desarrollar una infraestructura adecuada para la prestación de servicios públicos destinados a mejorar la calidad de vida de la población a través de facilidades educacionales, transporte, vivienda, salubridad y otros aspectos de la seguridad social.

En segundo término, se puede impulsar el desplazamiento de los grandes centros industriales hacia las regiones que se pretende desarrollar por medio de la explotación de las ventajas naturales y artificiales que pudiesen ofrecer. Dentro de las ventajas naturales se encuentran la mano de obra calificada o susceptible de capacitación, infraestructura adecuada para la actividad económica y la dotación suficiente en calidad y cantidad de recursos naturales. En el grupo de las ventajas artificiales destacan las acciones gubernamentales destinadas a proporcionar a las nuevas industrias ciertas ventajas a través del otorgamiento de subsidios, suministro de servicios públicos para la industria, facilidades de transporte y desarrollo de infraestructura, aprovisionamiento de créditos con tasas de interés competitivas

y una adecuada regulación de las instituciones financieras para canalizar los flujos de capital para la inversión.

Con estas medidas se pretenden disminuir las disparidades regionales para lograr un crecimiento balanceado de las economías nacionales y de la zona integrada en su conjunto para lograr los objetivos de la integración.

Canadá es un ejemplo muy ilustrativo de un país económicamente integrado con enormes disparidades regionales y donde es necesaria la intervención gubernamental para la adecuada planeación de los programas regionales de desarrollo económico. También es evidente que a través de la integración de las economías regionales de este país se han atenuado las disparidades. Este tema será discutido en el siguiente capítulo.

Capítulo II

Estructura Económica de Ontario: Reflejo de las Disparidades Regionales de la Economía Canadiense

La integración económica de Canadá tuvo su origen en el Acta de América del Norte Británica promulgada en 1867 con la cual se pretendía integrar al conjunto de colonias británicas en una unión económica con dos niveles de gobierno. Uno federal que respondiera a la amenaza expansionista de los Estados Unidos y otro provincial que defendiera los intereses locales⁷. Al interior de esta nueva entidad económica se gestaban regiones dinámicas que se convertirían en el motor de crecimiento de la economía de la Federación. En un inicio fue Quebec quien se adjudicó esta función pero cedió su posición a Ontario, siendo esta provincia actualmente la región más próspera de Canadá.

Hoy en día, Ontario rebasa al resto de las provincias en nivel de PNB y PNB per cápita. En gran medida, la prosperidad de Ontario se deriva de sus recursos naturales, pero más importante aún es su posición como centro industrial de Canadá. Para poder explicar el liderazgo económico de esta provincia, es necesario hacer un recuento del impacto de la localización industrial en el desarrollo económico nacional. Las interrogantes relacionadas con la prosperidad regional diferenciada de Canadá y la localización industrial han sido enmarcadas en términos de una comparación entre Ontario y Quebec. La comparación interregional está ligeramente viciada por el hecho de que las fronteras provinciales no coinciden con las fronteras económicas.

En Ontario, el desarrollo industrial ha estado concentrado en el sudoeste de la provincia, acompañado por una agricultura dinámica; en el norte destacan la minería, las maderas preciosas y el transporte; en el este, el sector

⁷ Norrie, Kenneth. "Los impactos de la integración económica de América del Norte sobre el federalismo canadiense" en Márquez-Padilla, Paz Consuelo y Castro Rea, Julián (Coord.), *El nuevo Federalismo en América del Norte* CISAN-UNAM, México, 2000. Pág. 469.

de mayor auge es el de alta tecnología y en Toronto se encuentran concentrados los servicios financieros y profesionales. Considerando estos aspectos, podemos definir a Ontario como un microcosmo económico dentro de Canadá, el cual refleja las disparidades de la economía canadiense.

Dentro de la provincia de Quebec, la isla de Montreal ocupa una posición única como centro industrial. Sin embargo, las diferencias entre el nivel de desarrollo de ambas provincias permiten hacer un buen análisis.

La relativa posición económica de Ontario y Quebec sobre el resto de las provincias durante el siglo XIX puede ser juzgada por su población. Ontario rebasó a Quebec en 1850 en términos de población y su rápido crecimiento continuó hasta 1891 y desde ese año hasta antes de la Segunda Guerra Mundial permaneció constante. El rápido crecimiento económico de Ontario en las primeras décadas de 1800 fue consecuencia de la riqueza agrícola de la tierra virgen que era explotada; sin embargo, el crecimiento logrado a finales de ese siglo fue consecuencia del desarrollo industrial que a partir de 1860 se centró en esta provincia. En 1891 el "cinturón manufacturero" del sur de Ontario estableció su liderazgo industrial en todo el país.

El nacimiento de Ontario como centro industrial y motor de crecimiento de Canadá surgió con el nuevo polo de desarrollo de los Estados Unidos, determinado por los enormes yacimientos de carbón en los Montes Apalaches y el nuevo centro industrial ubicado entre Pittsburg y la región estadounidense de los Grandes Lagos. En Canadá, la ventaja de Ontario sobre el resto de las provincias es su cercanía con el corredor Pittsburg-Cleveland en esa región.

En una era industrial basada en la exportación de carbón y acero, el desarrollo de Ontario descansó en la proximidad a la fuente de estas materias primas en Norteamérica y al área de mayor crecimiento económico en Estados Unidos durante esa época. Por esta razón, la política comercial adoptada por el gobierno de Ontario fue de corte proteccionista con el firme propósito de

beneficiar a la industria local. Aunque los factores antes mencionados influyeron de manera decisiva en el desarrollo de Ontario, es necesario resaltar los factores internos que tuvieron un impacto importante como fue la agricultura. En el siglo XIX la producción agrícola de la provincia registró un superávit que fue comercializado con Quebec, principalmente.

La importancia de la elevada productividad de la agricultura en el desarrollo económico de la provincia radica en tres interrelaciones entre este sector y la industria:

- a) La agricultura estuvo acompañada por una constante capacitación orientada a la producción de un excedente suficiente para la alimentación de la población ocupada en la industria.
- b) El comercio de bienes agrícolas tuvo un auge muy importante por el incremento de la demanda proveniente de Quebec.
- c) El aparato productivo agrícola se convirtió en un sector manufacturero líder y posteriormente, llegó a ser una industria de exportación.

En suma, el desarrollo económico de Ontario contiene elementos de "desarrollo equilibrado" entre la agricultura y la industria; sin embargo, como hemos mencionado anteriormente, no se ha dado el mismo nivel de desarrollo en todas las regiones de la provincia.

En los siguientes apartados realizaremos un análisis de la economía de Ontario como polo de desarrollo de Canadá y su creciente importancia en la geoeconomía de América del Norte.

II.1. Ontario como motor de crecimiento de la economía canadiense

Desde el siglo XIX Ontario ha sido el principal motor de crecimiento de la economía canadiense originado en gran medida por su localización estratégica, recursos naturales y condiciones climáticas propicias para el desarrollo de una economía próspera basada inicialmente en la producción agrícola y posteriormente en las manufacturas.

Con cerca del 38%⁸ de la población total de Canadá y poco más del 40% de la producción nacional, Ontario ha sido considerado el "heartland" de Canadá. Ontario es la provincia líder en producción manufacturera aportando el 52% del total de los bienes manufacturados que son exportados. Ontario concentra el 39% de la población ocupada del país y el PNB per cápita de la provincia excede la media nacional. (Véase el cuadro 1).

Las principales industriales manufactureras de la provincia son: equipo de transporte, manufacturas intensivas en recursos naturales y productos eléctricos y electrónicos.

- a) La industria de equipo de transporte incluye automóviles y autopartes. La industria automotriz es la más grande del país y provee más de 11,000 empleos directos y realiza el 43% de las ventas internacionales de mercancías de Canadá⁹. Más de 1.5 millones de autos y camiones son manufacturados cada año, de los cuales, el 85% son exportados.
- b) La industria aerospacial es otro sector de gran importancia en Ontario, las ventas en este rubro representan el 41% del total nacional.

⁸ Statistics Canada. Estadísticas sobre Economía, Población y Bienestar, 2000.

⁹ Las estadísticas que se mencionan en este capítulo sobre la economía y la industria de Ontario fueron tomadas del reporte anual del Consejo de Desarrollo Económico del Gobierno de Ontario del año 2000.

- c) Las industrias intensivas en recursos naturales son la pulpa y el papel, los productos de madera, minerales no metálicos y estructuras metálicas.
- d) Las industrias de productos eléctricos y electrónicos producen gran variedad de bienes, desde computadoras, instrumentos de control, robots y aplicaciones domésticas.

El poderío económico de Ontario dentro de la federación canadiense ha hecho que la política económica del país esté centrada en esta provincia y siempre favorezca sus intereses. Esta política de "ferrocarril" donde Ontario es la "locomotora", ha permitido elevar los niveles de desarrollo de las provincias más atrasadas, principalmente las atlánticas (Nueva Brunswick, Terranova, la Isla del Príncipe Eduardo y Nueva Escocia) a través de las transferencias de recursos por medio de la política fiscal, a la cual, se le puede atribuir la disparidad regional en los niveles de desarrollo.

En Ontario, la población y ciertos sectores dinámicos de la economía como el manufacturero y los servicios financieros se encuentran más concentrados que en el resto de las provincias. Este fenómeno le ha permitido a la provincia ser el motor de crecimiento de Canadá durante los años de crisis o recesión económica.

II.1.1. La diversidad económica regional como resultado de la internacionalización de la economía canadiense

Canadá tradicionalmente ha sido un país que ha mantenido estrechas relaciones con el exterior y actualmente se puede considerar como una de las economías más internacionalizadas del mundo, no solo por el enorme volumen de comercio que mantiene con Estados Unidos, sino por el papel cada vez más relevante que desempeña en la economía mundial. Sin embargo, esta tendencia no ha sido uniforme al interior del país. Las regiones canadienses, que en algunos casos pueden incluir a más de una provincia, son económica e

industrialmente distintas unas de otras. Esto significa que cada región posee una estructura económica diferente y por consiguiente, su nivel de integración dentro de la federación y con el resto del mundo no es el mismo.

Para analizar la actual diversidad económica de las regiones de Canadá en la economía mundial, consideraremos los flujos de comercio internacional e interprovincial de cada una de las provincias (véase el cuadro 2). British Columbia (B.C.) está orientada hacia la cuenca del pacífico (principalmente hacia Japón, China y Corea del sur) y el noroeste de los Estados Unidos; la economía de Alberta basada en los energéticos compite con las regiones productoras de petróleo y gas de Estados Unidos; Saskatchewan y Manitoba mantienen relaciones estrechas con la región del medio oeste de su vecino sureño; las economías de Ontario y Quebec están integradas en lo individual y en mayor grado que el resto de las regiones con sus contrapartes al sur de la frontera; las provincias atlánticas mantienen fuertes lazos con la cuenca del Atlántico y el eje Boston-Nueva York.

Esta gran diversidad ha recibido una enorme influencia de la actual geoeconomía de América del Norte porque algunas provincias, principalmente Ontario, tienen mayor semejanza económica con los estados vecinos de la unión americana que con otras provincias canadienses.

II.1.2. El Área Metropolitana de Toronto (GTA- Greater Toronto Area), principal polo de desarrollo de Ontario

Al interior de Ontario, las relaciones heartland-hinterland entre el noreste y el sureste han sido benignas en términos del impacto del sur sobre el crecimiento económico del norte. Las oportunidades disponibles para privatizar empresas cuyo desarrollo estuvo basado en los recursos naturales de la región, la disponibilidad de grandes extensiones de tierra para la agricultura y el gasto en infraestructura ferroviaria pudieron mitigar los efectos adversos de la política fiscal sobre la región norte de la provincia. Para realizar un análisis más

detallado de la economía de Ontario, dividiremos a la provincia en 4 subregiones y pondremos especial énfasis en el área metropolitana de Toronto, que en lo sucesivo denotaremos con GTA, por ser el polo de desarrollo de esta provincia.

- **Región Norte:** El norte de Ontario es actualmente el hogar de la economía de los recursos naturales que en el pasado vivió su época dorada durante la explotación de materias primas.
- **Región Este:** El impresionante crecimiento de la población en esta región se debe al dinamismo económico de la capital nacional, Ottawa. En esta región se desarrolla una eficiente industria de alta tecnología y toman auge los servicios relacionados con la burocracia.
- **Región Sudoeste:** En esta región existe la mejor tierra para la agricultura y es un importante foco de atracción de las empresas manufactureras de Canadá y de Estados Unidos. Por su cercanía con Detroit, importante centro industrial de este último país, la región ha tomado un auge muy importante, especialmente el corredor Kitchener-Waterloo.
- **Área Metropolitana de Toronto (GTA):** El GTA está constituida por 5 distritos: Metro Toronto (conocido simplemente como Toronto y comprende los municipios de Etobiocke, North York, East York, Scarborough y la Ciudad de Toronto), Halton, Peel, York y Durham. El GTA con casi 4.5 millones de personas constituye cerca del 40% de la población total de Ontario y aporta el 50% del PNB provincial, también representa el mayor mercado en Canadá al percibir su población un ingreso per cápita 7 veces mayor a la media nacional y gasta 5.5 veces más que el promedio de los canadienses.

El principal pilar de la economía de Toronto es el sector automotor. El autopact signado por Canadá y los Estados Unidos en 1965 permitió que el GTA fuese el hogar de importantes empresas ensambladoras de automóviles, principalmente de General Motors, Ford, Daimler-Chrysler y Honda. No solamente es este sector la llave de la economía por sus actividades directas

sino porque toda la economía del GTA está asociada con actividades relacionadas con este sector.

Además del sector automotor, podemos identificar seis pilares menores de la economía del GTA:

- a) **Industria de la información y las comunicaciones:** Este sector se encuentra anclado a los gigantes "canadienses" de IBM Canadá, Celestia y Nortel Networks que superan en tecnología a cualquier planta ubicada en el corredor Ottawa-Carleton y en el triángulo canadiense de la tecnología situado en el corredor Kitchener-Waterloo-Cambridge.
- b) **Ingeniería avanzada y aeroespacial:** con la enorme planta de Bombardier y otras empresas como Hunsky Injection Moulding Systems, la región produce desde suplementos para la industria de bebidas y alimentos hasta sofisticados equipos para la industria aeroespacial.
- c) **Servicios financieros:** Toronto es la sede de los 5 bancos canadienses más grandes y es el centro dominante para el sistema financiero nacional. La bolsa de valores de Toronto es la tercera en importancia en América del Norte. En este sentido, este conjunto de actividades dota a Toronto con la mayor concentración de servicios financieros en Canadá y la tercera en América del Norte, después de Nueva York y San Francisco.
- d) **Servicios Profesionales:** Toronto es la capital del sector servicios en Canadá y es el hogar del mayor número de despachos jurídicos, contables, publicitarios, de diseño industrial y consultorías de todo el país. Además, este sector es el de mayor valor agregado de la economía del GTA.
- e) **Salud y Educación:** Toronto es el principal centro para la educación médica y la investigación en Canadá.
- f) **Industria Cultural:** Toronto es el tercer centro cultural de América del Norte y el mayor productor de filmes de Canadá.

II.2. Ontario como región económica en ascenso en América del Norte

Ontario pasó de ser un polo de desarrollo nacional a una región económica en ascenso en Norteamérica con intereses y patrones de comercio más continentalizados. Los cambios en el régimen fiscal de la federación canadiense contribuyeron a reforzar esta tendencia, así como las barreras interprovinciales y los obstáculos a la movilidad de la fuerza de trabajo entre las provincias. Aunado a ello, la llegada al poder del conservador Mike Harris en 1995 y de la implementación de su política económica orientada a la economía de mercado, esencialmente en el plano fiscal, impulsó el nacimiento de Ontario como polo dinámico de América del Norte en el marco del Tratado de Libre Comercio de esta región.

El hecho de que Ontario haya asumido una posición de provincia líder en los planos económico y político dentro de Canadá es completamente compatible con su evolución hacia una región económica en Norteamérica, y mientras el resto de las provincias mantienen su dependencia en los lazos económicos con el resto de Canadá, la riqueza generada por las relaciones económicas con México y la región estadounidense de los Grandes Lagos permitirá la consolidación de Ontario como provincia líder dentro de Canadá. Además, Ontario por sí sola posee la población, infraestructura, experiencia política, recursos naturales y financieros para aspirar a un liderazgo continental.

Esto es evidente si se analiza el comercio internacional e interprovincial de Ontario. Si partimos de 1992, las exportaciones interprovinciales eran de casi CN\$55 billones y las internacionales de poco más de CN\$87 billones, para 1998 estas últimas eran 2.5 veces mayores que las primeras al sumar poco más de CN\$185 billones. Además, el 92% de las exportaciones internacionales de la provincia se destinaron al mercado de Estados Unidos y México, representando el 46% del PNB provincial.

Por consiguiente, es obvio que el futuro económico de Ontario descansa en Norteamérica dejando de ser proveedor de bienes y servicios para el resto de las provincias.

Más allá de esto, la ubicación geográfica le ha permitido a Ontario incrementar su poderío económico como polo de desarrollo por varias razones:

- a) 2/3 partes del mercado consumidor canadiense y 1/2 del mercado de Estados Unidos se encuentran a un día de distancia de Ontario (considerando el recorrido en camión de carga).
- b) Respecto a la industria, 3/4 de las empresas manufactureras canadienses y 1/2 de las estadounidenses se encuentran ubicadas en un radio equivalente a un día de distancia de Ontario (considerando el recorrido en camión de carga)
- c) Ontario es la sede del 91% de los bancos extranjeros radicados en Canadá, del 90% de las compañías más importantes de publicidad, del 80% de las firmas de abogados más destacados y del 58% de las compañías transnacionales ubicadas en este país.
- d) Ontario posee 32 garitas que permiten el acceso directo a los principales estados de la unión americana.
- e) Ontario está localizado estratégicamente para el desarrollo de ciertos mercados industriales. Por ejemplo, provee el 96% de los materiales utilizados en las industrias automotriz y de autopartes canadienses, 71% en el sector de equipos científicos, 66.9% en las industrias de publicidad e imprenta canadienses y estadounidenses, 60.1% de caucho y plástico y 67.8% de metales primarios.

II.2.1. El cambio en los patrones de comercio de Ontario: resultado de la integración económica de América del Norte

Considerando a Canadá como una unión económica compuesta por un conjunto de economías regionales, el comercio de la mayor economía, Ontario, se ha hecho cada vez más dependiente de los Estados Unidos. Actualmente el 93% de las exportaciones de la provincia se dirigen a este país y el 73.3% de las importaciones internacionales provienen del mismo. Aunque en términos absolutos el comercio de Ontario con México es aun pequeño comparado con el que realiza con Estados Unidos, la tendencia es ascendente. El cuadro 3 presenta un elevado nivel de integración comercial de la provincia con los países de Norteamérica en su conjunto.

Mientras en 1981 las exportaciones de Ontario al resto de las provincias y al resto del mundo eran cercanas a los CN\$40 billones¹⁰, en 1998 las exportaciones al resto del mundo fueron 2.5 veces mayores que las realizadas al resto de Canadá. De las exportaciones realizadas al resto del mundo, el 93% estuvo dirigida al mercado de Estados Unidos y de México. El cuadro 2 muestra el cambio en los patrones de comercio de las provincias, especialmente el de Ontario.

A pesar de que la mayoría de las provincias canadienses han cambiado sus patrones de comercio de este-oeste (relaciones interprovinciales) a nortesur (relaciones internacionales) esta tendencia es más marcada en la economía de Ontario; sin embargo, este proceso no ha sido casual. La existencia de una economía de plantas subsidiarias combinada con la acelerada integración de las actividades manufactureras y la industria automotriz en particular, ofrece una explicación completa de este fenómeno. Los flujos este-oeste, especialmente en términos de servicios y movilidad de personas son muy importantes, pero al

¹⁰ Courchene, Thomas J. Y Telmer, Colin R., *From Heartland to North American Region State*, University of Toronto, Toronto, 1998, páginas 276-277

interior de la provincia, las economías regionales han tenido un comportamiento muy diferente. La economía del norte, por ejemplo, ha orientado su comercio al mercado estadounidense y siempre ha sido manejada por el capital extranjero (estadounidense y europeo, principalmente) pero su población se ha visto incrementada por los flujos migratorios provenientes de otras provincias. Por el contrario, la región sudoeste, también ligada históricamente con los Estados Unidos, ha recibido flujos migratorios, concentrados esencialmente en el GTA, del resto del mundo.

II.2.2. La movilidad laboral y la integración financiera como puntos débiles en la inserción de Ontario en el proceso de integración de América del Norte

No deben considerarse únicamente las relaciones comerciales para determinar el grado de integración. La movilidad laboral constituye otro aspecto importante y en este rubro, Ontario todavía está integrado con el resto de Canadá. Muchas familias ontarianas son de origen mixto; es decir, proceden de Ontario y de otra provincia. Otra dimensión de integración es el flujo de inversión y en este rubro, Ontario está integrado con todo el mundo y no exclusivamente con Estados Unidos.

Las transacciones financieras con el resto del mundo se han incrementado más del 10% en los últimos 15 años. Durante la década de los años ochenta cerca de dos terceras partes de la inversión extranjera canadiense se dirigió hacia los E.U.A., pero actualmente el 40% está dirigida hacia el sur. Por otro lado, la inversión extranjera en Canadá continúa siendo predominantemente de E.U.A. La movilidad de capital, actualmente, se presenta en todas direcciones y no necesariamente hacia Estados Unidos. Dado que el comercio generalmente sigue a la inversión extranjera directa, esperamos que con el paso del tiempo se diversifique el comercio de Ontario y se intensifique con otras regiones del mundo y deje de ser tan dependiente de E.U.A.

La integración económica con el resto de Canadá, los E.U.A. y el resto del mundo crea importantes cambios para Ontario y por consecuencia para el resto de las provincias. Si Ontario espera desarrollar su economía, tiene amplios poderes para hacerlo. Los poderes económicos más importantes son la política monetaria, la política fiscal, programas de gasto y regulación.

La política monetaria está en manos del gobierno federal. A pesar de que se puede discutir sobre si el gobierno federal pudiese fijar un tipo de cambio del dólar canadiense con respecto al dólar norteamericano o si fuese factible que continúe la libre flotación, esto no es materia de injerencia de cada provincia y además, no tienen facultades para establecer una moneda propia. Aunque se podría argumentar que a Ontario le convendría un tipo de cambio fijo más que a cualquier otra provincia pero aún no está claramente definido.

El tipo de cambio depende de varios factores, incluyendo el nivel de precios, la estructura industrial y el endeudamiento externo. Si Canadá fijara su tipo de cambio, los "booms" económicos pudieran ocasionar un incremento en los precios internos para prevenir fluctuaciones drásticas en las monedas; es decir, que se devalúe de manera severa. Las contracciones económicas, por otro lado, requerirían menores precios para prevenir importaciones masivas. Como los cambios en los precios tienen el mismo efecto económico que el tipo de cambio nominal del dólar canadiense, los ajustes en el tipo de cambio serán más efectivos que los cambios en el precio interno para absorber los "shocks" económicos de Canadá, siempre y cuando no exista una fase de recesión en el ciclo económico de E.U.A., porque el ciclo económico de Ontario depende en gran medida del comportamiento del ciclo de este último país.

Respecto a la política fiscal, Ontario tiene un poder independiente con respecto a la mayoría de sus rubros. Incluyendo impuesto al valor agregado, impuestos a las empresas e impuestos sobre la renta. Es verdad que los impuestos personales son objeto de acuerdo con la Federación. Ottawa

recientemente ha ofrecido recaudar en forma conjunta con las provincias este tipo de Impuestos.

Dado estos poderes en la política fiscal, Ontario ha desarrollado de forma considerable esta política. La principal dificultad a la que se ha tenido que enfrentar es la de los gravámenes al comercio electrónico, a las nuevas formas de organización empresarial y a las innovaciones financieras que han dificultado el gravamen al valor agregado¹¹.

Respecto al gasto público, el poder de Ontario es vasto. Esto incluye la administración de los programas de gasto más importante como el gasto en salud, educación, transporte y servicios sociales. Ontario también posee un poder de regulación en varias actividades económicas, por ejemplo, el mercado de seguros, medio ambiente, administración forestal, seguridad pública y derechos de las minorías. Pero es verdad que varios campos de regulación son de competencia federal –incluyendo acuerdos de comercio, banca y comunicaciones- pero, la mayoría de las regulaciones son de competencia provincial.

A pesar de haber demostrado el enorme poderío económico, Ontario para orientar su propio desarrollo económico presenta problemas en el control de su política económica en una economía mundial cada vez más integrada. El cambio global confronta a los dos niveles de gobierno. En algunas áreas –la política fiscal corporativa y la regulación financiera- los gobiernos provincial y federal tienen que trabajar juntos para armonizar de una manera óptima las

¹¹ Cabe mencionar que en Canadá los gobiernos provinciales tienen tasas impositivas adicionales a las de la federación. Por ejemplo, el impuesto al ingreso de las personas tiene una tasa efectiva del 44.6%, del cual, el 29.1% es la tasa de la federación y el 15.5% es la tasa de cada provincia. Por el contrario en México la tasa general es del 34% y corresponde únicamente a una tasa de la federación. Por otro lado, la tasa del impuesto al ingreso personal está compuesta por una tasa de la federación del 29% más una tasa adicional que establece cada provincia, por el contrario, en México esta tasa es del 35% y corresponde sólo a la estructura impositiva de la federación. Fuente: "Government Finance Statistics Yearbook" IMF-1996 y "Estadísticas Financieras Internacionales" IMF-1997.

políticas de Canadá dentro de la unión económica. En otras áreas, Ontario desearía usar sus propias políticas para mejorar su economía.

Ontario se ha mantenido como el motor de crecimiento de la economía canadiense por ser la provincia que cuenta con una localización estratégica en términos de acceso al mayor centro industrial del mundo y al mayor mercado del continente. Además de ser la “locomotora” del resto de las provincias, Ontario se vislumbra como una provincia líder en el escenario continental por el gran dinamismo, fortaleza y madurez que ha mostrado su economía.

Capítulo III

Relaciones Económicas entre México y Ontario: del Rompimiento de la Indiferencia al Fortalecimiento de la Complementariedad

La relación entre Ontario y México se ha incrementado en la última década como consecuencia de las negociaciones y la posterior instrumentación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). La intensificación de la relación bilateral no es causal. El reconocimiento de intereses mutuos en la nueva geoeconomía de Norteamérica despertó la posibilidad de estrechar vínculos económicos para aprovechar las ventajas competitivas que ofrece la inserción en un área integrada.

El principal objetivo que comparten México y Ontario en el proceso de integración económica es la de impulsar su desarrollo económico a través de un mayor dinamismo de su planta productiva; sin embargo, en su intento por lograrlo se tienen que enfrentar a las decisiones del gobierno y las empresas de Estados Unidos con operaciones en ambas regiones que afectan directamente el desempeño de sus economías y por ende, las relaciones que mantienen entre sí.

En este capítulo identificaremos los intereses comunes de México y Ontario dentro del proceso de integración norteamericano y sus implicaciones para la relación bilateral. Asimismo, analizaremos la evolución de sus relaciones económicas haciendo especial énfasis en las relaciones comerciales, rubro que consideramos de suma importancia dada la orientación hacia el mercado externo de la política económica de ambas regiones. Por último, analizaremos los flujos de inversión y de trabajadores mexicanos que migran a Ontario.

III.1. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte como diseñador de la nueva geoeconomía regional

El deseo de México de firmar un tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá obedeció a dos causas:

- a) El nuevo entorno económico internacional imponía la necesidad de que los países se asociaran en agrupaciones regionales para garantizar los flujos de comercio e inversión entre ellos.
- b) Como resultado del programa de estabilización económica llevado a cabo entre 1983 y 1985, el gobierno tuvo la visión de que la inversión a largo plazo sólo podría ser atraída con una sólida política macroeconómica que ofreciera certidumbre a los inversionistas. Por ello, se inició con el proceso de liberalización comercial tras la incorporación al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) en 1986. Sin embargo, este sistema multilateral de reducciones aduaneras no logró resultados satisfactorios para nuestro país en el comercio bilateral con Estados Unidos, haciéndose necesaria la firma de un acuerdo amplio en materia de regulación comercial y financiera que incorporase a Canadá, país que compartía la visión con México y Estados Unidos de que una integración económica regional beneficiaría a los tres países.

El TLCAN puede considerarse como un conjunto de disposiciones en materia comercial y de inversión que eliminará paulatinamente las restricciones arancelarias y no arancelarias para fomentar el libre comercio entre los tres países y brindará certidumbre a los inversionistas. En este Tratado podemos identificar siete acuerdos que facilitan el cumplimiento de su objetivo:

- 1- Eliminación gradual de aranceles por sector de actividad
- 2- Supresión de barreras no arancelarias

- 3- Establecimiento de procedimientos para la solución de controversias
- 4- Captación de mayores flujos de inversión
- 5- Extensión de formas de cooperación trilateral
- 6- Protección de la propiedad intelectual
- 7- Explotación de la complementariedad de las economías

Por lo tanto, este Tratado debe contribuir al desarrollo económico de los países que lo integran a través de un mayor dinamismo de la planta productiva y una mayor captación de inversión que permitirá crear más y mejores empleos, así como la incorporación de nuevas tecnologías a las empresas en expansión incrementando su productividad y competitividad.

Para cumplir con los objetivos de este trabajo, sólo nos referiremos al calendario global de desgravación en el comercio entre México y Canadá, y en especial, analizaremos las reglas de origen del sector clave para nuestro país y la provincia que nos ocupa, el automotor y de autopartes. México eliminó los aranceles inmediatamente al 41% de las importaciones provenientes de Canadá y este a su vez desgravó el 79% de las importaciones provenientes de México. Se pretende que para el año 2003 se concluya con el periodo de desgravación y con ello exista un libre flujo de todas las mercancías y servicios que se comercien en la región.

Un rubro importante en el comercio de México con Canadá y especialmente con Ontario, son los automóviles y sus componentes. El TLCAN establece que en este sector los únicos productos susceptibles de trato preferencial son aquellos que posean el 62.5% de contenido nacional de acuerdo a la regla de origen que aplica para automóviles de pasajeros, vehículos compactos, motores y transmisiones para este tipo de automóviles, y un 60% para el resto de los automóviles y autopartes de acuerdo a la fórmula del costo neto.

Otro aspecto importante que debemos conocer para establecer relaciones comerciales con Canadá es el cuidado que este país tiene del medio ambiente y del cual se desprenden aproximadamente 500 barreras no arancelarias¹². La Constitución canadiense establece una división de poderes entre el gobierno federal y los gobiernos provinciales. Las actividades de competencia federal incluyen el comercio interprovincial y el comercio exterior, la pesca en altamar y en aguas interiores, la navegación y el transporte marítimo, las tierras federales, los indígenas y las reservas indígenas, transporte interprovincial e internacional. Las provincias asumen la responsabilidad sobre los recursos naturales, los derechos civiles y de la propiedad. Dependiendo del tipo de producto que se comercie, es necesario que se presente la documentación requerida por la instancia correspondiente para obtener el permiso de exportación. Por ejemplo, los alimentos deben cumplir con las normas de higiene y seguridad de hasta tres dependencias federales. Health Canada, DFO (Departamento de Pesquerías y Océanos) y AAFC (Departamento de Agricultura y Alimentos de Origen Agropecuario) y posiblemente de alguna instancia provincial.

Referente a la inversión extranjera, el TLCAN introdujo 2 nuevos elementos que alinearon las políticas de regulación de México en la materia con las prevalecientes en los países socios. Estos elementos son los siguientes:

- a) Un mandato para garantizar la convertibilidad de las monedas en los mercados cambiarios.
- b) Una prohibición de expropiación a los inversionistas, excepto por razones públicas, sobre una base no discriminatoria.

Para concluir, podemos entender el TLCAN como un esfuerzo conjunto de los tres países signatarios por crear una zona comercial sin restricciones con

¹² Camillo, Francisco "Canadá un mercado próspero" en comercio exterior de Verticalia.com pág. 7.

libre flujo de capitales pero sin movilidad laboral, con el firme propósito de incrementar el bienestar de su población. Desde nuestra concepción, este acuerdo comercial no se vislumbra en otra modalidad de integración económica.

III.2. El impacto del TLCAN en las relaciones económicas entre México y Canadá, ¿El nacimiento de una sociedad estratégica?

A finales de 1980, México y Canadá iniciaron las negociaciones para formar una zona de libre comercio en América del Norte que incluyera a los tres países de la región. Este deseo común de integración regional rompió con la relación tradicional que habían mantenido ambos países caracterizada por el desconocimiento y el desinterés mutuo. "Canadá y México únicamente se asumieron norteamericanos de manera conjunta, al negociar y adoptar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte con Estados Unidos."¹³

Los antecedentes de la relación bilateral los encontramos a principios del siglo XX con la participación del capital canadiense en importantes proyectos hidroeléctricos, como fue la fundación de la Mexican Light Power Company y la posterior adquisición de la Mexican Electric Works¹⁴, ambas compañías dedicadas a la generación de energía. A partir de estas primeras relaciones se inició la firma de un conjunto de acuerdos de cooperación en diversas áreas, destacando el Convenio Comercial (signado el 8 de febrero de 1946), Acuerdo de Cooperación Ambiental¹⁵ (signado el 16 de marzo de 1990) y el Programa de Trabajadores Agrícolas de Temporada¹⁶ (signado en 1974).

¹³ Gutiérrez-Haces Teresa. "Canadá-México: vecindad interterrida" en Canadá y México. Los vecinos del vecino, Instituto Matías Romero de Relaciones Exteriores de la Secretaría de Relaciones Exteriores, México, 1997, página 11.

¹⁴ op. cit.

¹⁵ La cooperación bilateral en materia ambiental se desarrolla en tres áreas: administración, conservación y tecnologías ambientales. (Fuente: Embajada de Canadá en México).

¹⁶ Este programa consiste en que cada año aproximadamente 9,000 trabajadores mexicanos viajan a Canadá para laborar por un mínimo de 10 semanas y un máximo de 10 meses en granjas, invernaderos y empacadoras de aquel país. (Fuente: Embajada de Canadá en México).

Desde aquella época hasta antes de la instrumentación del TLCAN las relaciones habían sido modestas, caracterizadas por escasos flujos de comercio e inversión. Sin embargo, con la entrada en vigor de este Tratado se ha dado una vigorosa expansión en la relación bilateral que ha hecho necesario el conocimiento mutuo para aprovechar adecuadamente las potencialidades que cada uno ofrece. México representa el mayor socio de Canadá en América Latina y este país también es de creciente importancia para México. De 1993 a 1999 el comercio bilateral creció 95%, pasando de US\$2,704 millones a US\$5,261 millones¹⁷. Respecto a la inversión, entre enero de 1994 y septiembre de 1999, las empresas con capital canadiense materializaron inversiones por US\$2,041 millones, monto equivalente al 3.9% de la inversión extranjera total. Geográficamente, estas empresas se localizan principalmente en el Distrito Federal, Baja California Sur, Jalisco, Sonora, Quintana Roo y el Estado de México.

El concepto de socios estratégicos nace de la noción de que ambos países comparten el mismo espacio geográfico en Norteamérica y sus economías son complementarias en muchos sectores¹⁸. Además, ambos países privilegian sus relaciones con el vecino común: los Estados Unidos, pero a la vez se enfrentan a sus decisiones unilaterales en aspectos trilaterales o multilaterales.

Sin embargo, si analizamos la evolución de las relaciones de México con las provincias canadienses el concepto de socios estratégicos para la mayoría de ellas pareciera no tener mayor relevancia; por ello, en este trabajo y en especial en este capítulo, analizamos las relaciones con la provincia de Ontario por ser la región en la cual nuestros argumentos son completamente compatibles con los aplicados a Canadá.

¹⁷ Las estadísticas de comercio e inversión entre México y Canadá fueron obtenidos de la Secretaría de Economía en sus series estadísticas para el decenio 1990-2000.

¹⁸ Los sectores que hemos identificado son los servicios financieros, comunicaciones y transportes y el sector agropecuario.

III.3. El reconocimiento de intereses mutuos en la geoeconomía de América del Norte como detonante en la consolidación de las relaciones entre México y Ontario

La indiferencia que había caracterizado a las relaciones de México con las provincias canadienses fue interrumpida con el reconocimiento de intereses mutuos y de las potencialidades que cada región podía ofrecer en la emergente geoeconomía norteamericana, caracterizada por la liberalización de los flujos comerciales y financieros. La nueva orientación de la política económica de México a finales de la década de los ochenta permitió que Ontario pudiera visualizar a nuestro país como un socio estratégico en el nuevo contexto económico continental; además, ambas regiones encuentran en la política de promoción y extensión del libre comercio un contrapeso a la hegemonía económica de Estados Unidos. Un área importante de convergencia entre México y Ontario son los mecanismos de defensa ante la reestructuración industrial estadounidense, especialmente del sector automotor. Sin embargo, la relación bilateral no se puede sustentar en acciones siempre orientadas a la defensa de sus propios intereses con vinculación trilateral y por el contrario, se debe buscar la consolidación de su relación a través de la explotación de sus potencialidades en un área económicamente integrada.

Podemos identificar seis puntos de coincidencia en la relación bilateral:

- a) Diversificación comercial para reducir la dependencia del comercio de ambas regiones con Estados Unidos.
- b) Mayor promoción de los vínculos económicos para la solución de problemas comunes.
- c) Creación de una alianza estratégica para la defensa de intereses comunes en el proceso de integración de América del Norte.

- d) Mayor captación de inversión extranjera por ambas economías debido a la certidumbre que brinda el marco regulatorio del TLCAN en materia de inversiones.
- e) Complementariedad en sectores estratégicos para ambas economías como la movilidad de mano de obra y la transferencia de tecnología.
- f) Mayor dinamismo del aparato productivo con el incremento del comercio y la inversión

III.3.1. El mantenimiento de la soberanía económica frente a Estados Unidos: principal reto para la relación bilateral

La dependencia económica de México y Ontario de Estados Unidos ha sido un punto de convergencia para ambas regiones y un asunto de constante rivalidad. De convergencia, porque tanto el gobierno mexicano como el de Ontario deben considerar el ciclo económico y las decisiones de reestructuración industrial de Estados Unidos en el diseño de su política económica. De rivalidad, porque existe una constante lucha por el mercado estadounidense y por la captación de los flujos de capitales provenientes de este país. El ejemplo que mejor ilustra esta situación es la industria automotriz, donde México es visto como gran competidor para Ontario. En los siguientes párrafos se analizará detalladamente las implicaciones de este sector para ambas regiones.

De suma importancia para las regiones manufactureras de Ontario es la expansión del rol que actualmente está jugando México en la industria automotriz norteamericana. La producción orientada a la exportación con bajos costos, tecnología sencilla y maquiladoras con escasa regulación ambiental y laboral han hecho de la industria automotriz mexicana un sector muy competitivo a nivel mundial. México no solo ofrece una localización a bajo costo para la manufactura sino que también representa un segmento geográfico del mercado continental con gran potencial.

Dado el tamaño del sector automotor en Ontario y México, ambas regiones son altamente sensibles a las decisiones de inversión y producción de las empresas estadounidenses en este rubro. El principal temor de Ontario es que el costo relativo de hacer negocios en la provincia no declinará en los próximos años y por lo tanto, el flujo de industrias con alto valor agregado se puede extender con celeridad hacia México, logrando desplazar este último a Ontario como centro continental de la industria automotriz.

A pesar de las grandes ventajas que ofrece México para atraer a este tipo de empresas, un estudio realizado por el Ministerio de Desarrollo Económico y Comercio de Ontario¹⁹ estimó que el 62% de las empresas manufactureras de autopartes en Ontario prefieren tener cerca sus plantas y sólo el 6% prefieren tener plantas en países como México.

En este trabajo no pretendemos realizar una evaluación para determinar que región ofrece las mayores ventajas, sino para establecer el grado de vulnerabilidad de ambas economías respecto a las decisiones que son tomadas en Estados Unidos y el mejor ejemplo de ello es precisamente la industria automotriz de Ontario y México. Con base en estos argumentos, podemos afirmar que existe una enorme necesidad de cooperación en esta materia para ambos gobiernos.

III.3.2. La diversificación comercial como el mayor fruto de la complementariedad entre México y Ontario

El elevado nivel de concentración del Comercio de México y Ontario con Estados Unidos ha hecho necesario la búsqueda de nuevos socios. En este sentido, ambas regiones pueden explotar mutuamente las potencialidades que ofrecen en una zona de libre comercio. A continuación mencionaremos las

¹⁹ Ministry of Economic Development and Trade. "Autoparts Industry in Ontario: Competitiveness and Challenges". febrero de 1998.

principales potencialidades que pueden contribuir a la diversificación del comercio de ambos socios.

- a) Ontario representa el mayor mercado de Canadá, no sólo por concentrar a casi el 40% de la población total de ese país, sino porque además posee uno de los PNB per cápita más altos²⁰.
- b) Ambas regiones pueden beneficiarse de las preferencias arancelarias que les brinda el TLCAN.
- c) En ambas regiones, las exportaciones representan una elevada proporción respecto a su producto. Las exportaciones de Ontario representan el 45% de su PNB y las de México el 31% del PIB.
- d) México representa un importante mercado potencial para sector muy dinámicos de la economía de Ontario como los transportes y comunicaciones.
- e) México es el segundo país más populoso de América Latina y posee uno de los PIB más altos de esta región.
- f) Ontario es el principal socio comercial de México dentro de la federación canadiense y México es el principal socio de Ontario dentro de América Latina.

II.4. Evolución de las relaciones económicas entre México y Ontario: en busca del socio distante

La formación de bloques económicos a nivel mundial impulsó la creación de una zona económica más dinámica en América del Norte a través de la instrumentación del TLCAN. Este proceso hizo convergir los intereses de los países signatarios, fortaleciendo sus relaciones económicas; en especial, destaca el caso de México y Ontario que será analizado en este apartado.

²⁰ El PNB per cápita de Ontario en 1998 alcanzó CNS 32,583, comparado contra CNS 29,564 de la media nacional. (Véase el cuadro 11).

En el ámbito económico, los vínculos entre México y Ontario se han visto favorecidos por la liberación de los flujos comerciales y de inversión en Norteamérica a pesar de los movimientos cíclicos de sus economías en años recientes. Actualmente, Ontario es el principal socio comercial de México en la federación canadiense y viceversa. Se estima que el comercio bilateral se ha incrementado en 88% desde la entrada en vigor del TLCAN. En el caso de las inversiones, Ontario también juega un papel muy importante.

Esta relación económica se ha fortalecido en virtud de la complementariedad de ambas economías. El mayor beneficio obtenido por ambas regiones ha sido una mayor diversificación del comercio y de los flujos de inversión que se han dirigido hacia sectores estratégicos, lo que ha permitido un mejor desempeño de ambas economías. Los sectores estratégicos que se han visto favorecidos son el automotor, los servicios financieros y potencialmente se encuentra los sectores eléctrico y energético.

III.4.1. Las Relaciones comerciales como punto de coincidencia de las economías de México y Ontario

Desde la entrada en vigor del TLCAN, el comercio bilateral México-Ontario se ha incrementado en 173%, pasando de 2,693 millones de dólares americanos en 1993 a 7,371 millones de dólares americanos en el año 2000. Sin embargo, el comportamiento no ha sido uniforme como consecuencia de los cambios en el entorno económico internacional. Esta situación es claramente visible en 1998 cuando el comercio sólo registró una tasa de crecimiento de 3.03% debido a los efectos de la crisis financiera originada en el Pacífico asiático, ya que la devaluación sufrida por las principales monedas de aquella región hicieron más atractivos sus productos con la disminución relativa de los precios desviando la demanda de México y Ontario hacia esa región.

Las exportaciones mexicanas se han comportado prácticamente a la par con el comercio total dada su magnitud en este rubro. En contraste, las

importaciones de México son muy pequeñas lo que le permite tener un saldo positivo en el comercio con Ontario. Cabe destacar que pese a la desvalorización que sufrió el dólar canadiense entre octubre de 1997 y diciembre de 1998, donde perdió cerca del 11% de su valor, las importaciones de México registraron un decremento de 9.43% en 1997 y sólo crecieron 0.39% en 1998. También es importante señalar que en 1999 y 2000 el comercio bilateral creció 27.84 y 24.60% respectivamente, tendencia positiva pero incierta para los próximos años porque tal vez se intensifique el comercio como proporción del comercio total de ambas regiones pero disminuye o se mantenga constante en términos absolutos con la recesión de los Estados Unidos, el socio común.

No obstante las variaciones en el volumen de comercio bilateral, el saldo positivo para México ha mantenido una tendencia ascendente y en el año 2000 cuantificó 6,078 millones de dólares americanos, comparado con 2,106 millones de dólares americanos que observó en 1993, representando un crecimiento de 188%, cifra muy similar al crecimiento del comercio total. (Véase cuadro 4)

Respecto a la composición del comercio, los principales productos mexicanos exportados a Ontario son los automóviles para el transporte de personas (25%), equipo electrónico y periférico para computadoras (9%), tocadiscos, radios y televisores (8.7%), instalaciones eléctricas para el ensamble de vehículos (8.7%) y los accesorios para el ensamble de vehículos (7%). En términos generales podemos identificar un aumento importante en la participación total de los artículos de cómputo y los aparatos eléctricos. En el caso de las importaciones mexicanas, los productos automotores continúan siendo el rubro más importante en el comercio bilateral derivado de los significativos flujos intrafirma de las armadoras estadounidenses, principalmente General Motors, Chrysler y Ford. Cabe destacar que los 4 principales productos que son importados por México representan el 49% de las importaciones totales (Véase cuadros 5 y 6).

Estos flujos de comercio nos indican que la mayor parte de los bienes que se intercambian entre estas dos regiones pertenecen a ramas industriales del mismo sector, automotores y autopartes. Para determinar si el comercio bilateral corresponde a un comercio intraindustrial; es decir, intercambio de productos de la misma industria, calcularemos un índice de comercio intraindustrial (CII). El índice menos sesgado y más utilizado es el de Grubel y Lloyd, que se expresa con la siguiente fórmula:

$$CII = [(X_i + M_i) - |X_i - M_i|] \cdot 100 / (X_i + M_i)$$

Donde "X_i" y "M_i" son las exportaciones e importaciones de una industria. En este trabajo consideraremos el índice para el sector de automotores y autopartes que está compuesto por 9 ramas industriales: automotores, motores y sus componentes, llantas y frenos, accesorios y partes de plástico, instalaciones eléctricas, estampados, volantes y partes para suspensión, accesorios diversos y otras partes, accesorios y ensambles.

Este índice puede tomar valores de 0 a 100. Cuando existen exportaciones en una industria pero no hay importaciones o viceversa, el índice es igual a cero. Por otra parte, si las exportaciones y las importaciones son iguales, el índice es igual a 100. Esto significa que existe comercio intraindustrial. Hemos calculado un índice para cada rama industrial y para el sector en su conjunto, el cuadro 7 muestra los resultados obtenidos. La memoria del cálculo se encuentra en el anexo estadístico, donde se detallan las operaciones realizadas para la obtención de los datos.

Hemos tomado como referencia el periodo comprendido entre 1991 y 2000 para analizar el comercio antes de la entrada en vigor del TLCAN y después de éste. En el gráfico 3 podemos observar que a partir de 1995 el índice es cercano a 50 para el sector en su conjunto (compuesto por 9 ramas industriales) pero esta tendencia no se manifiesta en cada una de las ramas. En el gráfico 4 se observa la tendencia de cada una de ellas, y podemos detectar 3

industrias cuyo índice es cercano a 100 (3255, 3256 y 3259) y por el contrario existen también 3 industrias cuyo índice es cercano a 0 (3231, 3252 y 3257). Las 3 ramas restantes (3251, 3253 y 3254) presentan índices cercanos a 50. Este comportamiento individual de las ramas industriales nos hace concluir que existe una complementariedad en el sector de automotores y autopartes y no comercio intraindustrial; sin embargo, al interior de este sector podemos encontrar comercio de esta naturaleza solo en 3 ramas industriales y comercio interindustrial en otras 3 ramas.

Las ramas dinámicas han sido la de volantes y las partes para suspensión (rama 3254), la de llantas y frenos (rama 3255) y la de accesorios y partes de plástico (rama 3256) y las de menos de dinamismo son los automotores (rama 3231) y la de instalaciones eléctricas (rama 3252).

El comercio intraindustrial resulta importante para ambas regiones porque les permite explotar las economías de escala en la producción de estos bienes, se reducen los costos fijos, existen mayores posibilidades para la innovación tecnológica y el desarrollo de nuevos productos.

Los beneficios del comercio bilateral son ampliamente observables en el sector de automotores y autopartes; sin embargo, estos beneficios pueden ser extensivos ha otros sectores como el primario donde hemos observado enormes posibilidades de comercio, por ejemplo: las frutas y los productos derivados de madera, y el sector de telecomunicaciones.

III.4.2 La inversión y la mano de obra: dos factores de oportunidad en las relaciones bilaterales México-Ontario

A raíz del TLCAN los flujos de inversión provenientes de Ontario se han incrementado; sin embargo, su comportamiento no ha sido estable y se identifican cambios drásticos entre un año y otro. Por ejemplo, la inversión en 1994 fue de US\$438.3 millones y para 1995 fue de tan sólo US\$98.6 millones.

Por el contrario en 1998 la inversión sumó US\$86.8 millones y para 1999 contabilizó US\$306.7 millones, significando un incremento de 253%, pero aún no alcanza el nivel de 1994. En lo referente a la distribución sectorial, podemos observar que la inversión está concentrada en dos sectores estratégicos: la industria manufacturera y los servicios financieros, recibiendo escasa atención de los inversionistas otros sectores importantes como la construcción y la electricidad donde exista poca o nula participación de Ontario.

Esto resulta obvio después de analizar la estructura económica de la provincia y el comercio bilateral donde identificamos al sector de servicios financieros como pilar de la economía de Ontario y al sector manufacturero como el principal sector en comercio que se realiza con esa región. El cuadro 8 nos muestra la distribución sectorial de la inversión de Ontario en nuestro país.

Estas inversiones se localizaron geográficamente en el Distrito Federal (42%), Jalisco (12%) y Nuevo León (9%)²¹. Siendo el Distrito Federal la entidad que captó mayor inversión en el rubro de servicios financieros y Jalisco en la industria manufacturera.

Respecto a la inversión de México en Ontario, entre el 30 de junio de 1985 y el 30 de junio de 2001 se registraron 7 inversiones (2 antes de la entrada en vigor del TLCAN y 5 después). El valor total de estas inversiones suma CN\$286,198,000²².

Por último, la movilidad laboral constituye otro factor importante para nuestro trabajo. Los trabajadores mexicanos que se establecen en esta provincia representan el 14% del total de los trabajadores inmigrantes, siendo

²¹ Las estadísticas se obtuvieron de la Secretaría de Economía y del Ministerio de Desarrollo Económico de Ontario. El 37% restante está diseminado en toda la República sin destacar ninguna otra entidad

²² En total se registraron 17 inversiones de México en Canadá por un monto total de CN\$409,221,000, siendo Ontario la provincia que captó el 49% de estas inversiones.

el GTA, el principal polo de atracción de estos inmigrantes pues capta el 60% de estos trabajadores. Si observamos la estructura de esta población, el 95% son hombres y el restante 5% son mujeres con un promedio de estudios de 10 años y empleados en actividades manufactureras y de servicios. Cabe destacar que no analizamos el acuerdo de trabajadores temporales entre México y Canadá porque ese acuerdo es de competencia federal e incluye a varias provincias y no es materia nuestra la relación de México con el conjunto de las provincias canadienses.

Podemos concluir este capítulo mencionando que la instrumentación del TLCAN originó un mutuo acercamiento entre México y Ontario al reconocer su posición estratégica en Norteamérica, no solo en términos de una sociedad comercial, sino también en materia de cooperación económica en rubros de suma importancia para ambas regiones. En el desarrollo de este capítulo hicimos referencia a la imperiosa necesidad que tienen ambas economías por diversificar su comercio y por hacer frente a las políticas unilaterales de entidades privadas y gubernamentales de los Estados Unidos que les afectan directa e indirectamente. El reconocimiento de estos intereses comunes hizo posible el rompimiento de la indiferencia característica en sus relaciones bilaterales. Por otra parte, el TLCAN también permitió que México y Ontario pudiesen explotar las potencialidades en materia comercial, laboral y de inversiones que se ofrecen mutuamente y de esta forma reforzar el proceso de integración económica en el cual están inmersos.

Capítulo IV

Conclusiones

La indiferencia característica de las relaciones entre México y Ontario, a pesar de compartir un espacio común continental, fue interrumpida drásticamente con la instrumentación del TLCAN. Este tratado permitió que ambas regiones se vieran como socios y no con la errónea noción de competidores en América del Norte. El cambio de visión permitió la identificación de potencialidades por parte de ambas regiones y con ello se pudo lograr la consolidación de sus relaciones.

Es evidente que los flujos comerciales y de inversión se han visto favorecidos por el TLCAN; sin embargo, es importante destacar que en nuestra investigación pudimos detectar otros factores que han contribuido a ello. Por una parte, la federación canadiense ha sufrido un cambio interno en sus patrones tradicionales de comercio que ha conllevado al distanciamiento comercial de sus provincias y al acercamiento de éstas con otras regiones del mundo. En el caso particular de Ontario, pudimos constatar que esta provincia se encuentra cada vez más integrada económicamente con Estados Unidos y México que con el resto de Canadá. Por otra parte, el proceso global de internacionalización de regiones económicas ha favorecido esta tendencia al permitirle al resto de las provincias establecer relaciones con otros países.

Este proceso resulta muy interesante para México porque es participe directo de él. La integración que estamos observando en América del Norte aún se encuentra en una etapa inicial y podemos visualizar importantes beneficios para nuestro país, al menos, en lo que respecta a nuestro tema. Es decir, a las relaciones con Ontario, porque ambas regiones tienen mucho que ofrecerse mutuamente. Además, si la tendencia de los patrones de comercio canadienses

continúa, Ontario continuará buscando nuevos socios o incrementando las relaciones con los socios ya establecidos.

Cabe señalar que la convergencia de ambas economías no se limita al plano comercial. En nuestro trabajo también pudimos identificar sectores estratégicos para la inversión, como la banca y para el propio desarrollo económico de ambas regiones, como la soberanía económica frente a Estados Unidos.

Consideramos que no se deben subestimar las regiones que ofrecen grandes oportunidades en distintos rubros por el simple hecho de que las relaciones que se mantienen con ella en términos absolutos se denotan insignificantes. Por ello, creemos que esta tesis hace una aportación importante en el sentido de que se pudo establecer con base en un análisis riguroso, que Ontario es un socio idóneo para México y ofrece grandes ventajas que pueden ser explotadas. Además, sentamos la base para la continuación de investigaciones de temas relacionados con Ontario y México en el ámbito comercial, financiero, laboral y de cooperación bilateral en múltiples rubros.

Para concluir podemos mencionar que México puede continuar identificando regiones prósperas en Norteamérica que ofrezcan importantes oportunidades para incrementar sus relaciones económicas con sus dos socios; o bien, puede detectar regiones poco exploradas como es el caso de Quebec y British Columbia en Canadá. Lo que nosotros al respecto proponemos es explotar al máximo las oportunidades de las regiones prósperas como Ontario y posteriormente identificar otras regiones potenciales.

Bibliografía

Anderson, Michael y Smith, Stephen (1997). "Canadian provinces in world trade: engagement and detachment" en *Canadian journal of economics* vol. 32 no. 1 (febrero) páginas 22-38.

Balassa, Bela (1964). *Teoría de la integración económica*. Ed. Uteha, México, pp. 332.

Bayouni, Tamim y Klein, Michael (1997). "A provincial view of economic integration" en *International monetary fund working papers of Canada*.

Briton, John (coord.) (1996). *Canada and the global economy*. Ed. McGill-Queen's university press, Montreal y Kingston, pp.458.

Chacholiades, Miltiades (1995). *Economía Internacional*. Ed. McGraw-Hill, México, pp 485.

Coulombre, Serge (1997). "Economic growth and provincial disparity" en *Regional Economics* no. 122, C.D. Howe Institute, Toronto, páginas 1-36.

Courchene, Thomas J. (1995). "Glocalization: The regional international interface" en *Canadian journal of regional science*. Vol. XVIII:1 (primavera) páginas 1-20.

----- (2000). "NAFTA, the information revolution and Canada-US relations: an Ontario perspective" en *the American review of Canadian studies*. Vol. 30 no. 2 (summer) 159-180.

Courchene Thomas y Telmer, Colin (1998). *From heartland to North American region state*, University of Toronto press, Toronto, pp 311.

Dell, Sidney (1973). *Bloques de comercio y mercados comunes*. Ed. FCE, México, pp. 319.

Di Matteo, Livio (1999). "Fiscal imbalance and economic development in Canadian history: evidence from the economic history of Ontario" en *American review of Canadian studies*, vol. 29 no. 2 (summer) páginas 287-327.

Farrel, Barry (coord.) (1975). *América Latina y Canadá frente a la política exterior de los Estados Unidos*, Ed. FCE, México, pp 364.

Grubel, Hebert y Lloyd, P.J (1975). *Intra-industry trade: The theory and measurement of international trade in differentiated products*, John Wiley, New York, pp. 180

Instituto Matías Romero de estudios diplomáticos (1996-1997). *Revista mexicana de política exterior* no. 51, otoño-invierno.

Kurklisky, Antoni (1985). *Polos y centros de crecimiento en planificación regional*, Ed. FCE, México, pp. 287.

Linder, Staffan (1965). *Teoría del comercio y política comercial para el desarrollo*. Ed. Cemla, México, pp. 247.

Lipset, Seymour (1993). *La división continental*, Ed. FCE, México, pp 321.

Martín, Pierre; Noel, Alain y Stevenson, Brian (coord.) (1996). *Interpretaciones de la Québec contemporánea*, Ed. Miguel Ángel Porrúa, México, pp 269.

Maddison, Angus (1997). La economía mundial 1820-1992. Ed. OCDE, París, pp.355.

Ministerio de Desarrollo de Ontario (1997), "The industrial relocation of autoparts in Ontario", Toronto.

----- estadísticas provinciales, varios años.

Myrdal, Gunnar (1968). Teoría económica y regiones subdesarrolladas. Ed. FCE, México, pp. 188.

Norrie, Kenneth (2000). "Los impactos de la integración económica de América del Norte sobre el federalismo canadiense" en el nuevo federalismo de América del Norte, CISAN-UNAM, México, páginas 469-486.

Prebisch, Raúl. (1972), Nueva política comercial para el desarrollo, Ed. FCE, México, pp 148.

Rowe, Mary (coord.) (2000). Toronto: considering self-government. Ed. The ginger press, Owen Sound, Ont. pp 96.

Statistics Canada, estadísticas nacionales, varios años.

White, Randall (1998). Ontario since 1985 ed. Eastenbooks, Toronto, pp 320.

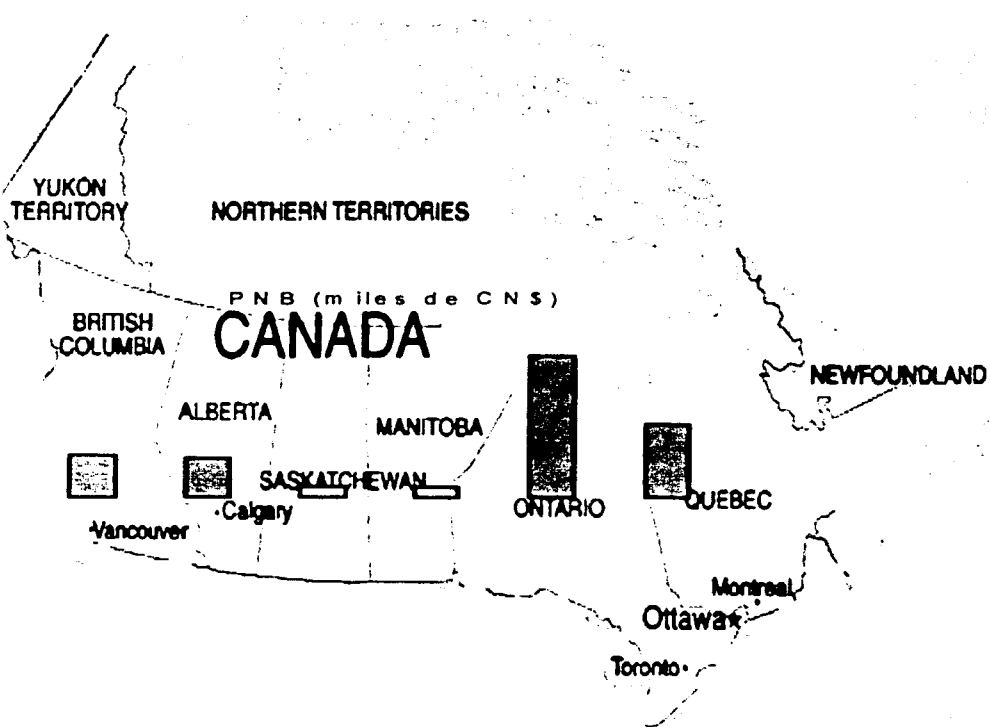
Wioncsek, Miguel (coord.) (1979). Integración de América Latina, FCE, México, pp 381.

Wood, David (2000). Making Ontario, ed. McGill-Queen's university press, Montreal y Kingston, pp 205.

Sitios en Internet

1. Gobierno de Ontario : www.gov.on.ca
2. Sitio del Gobierno de Ontario orientado a los negocios: www.ontario-canada.com
3. Sitio del Gobierno de Ontario para la información sobre inversiones: www.2ontario.com
4. Cámara de Comercio de Ontario: www.occ.on.ca
5. Sitio oficial del Área Metropolitana de Toronto (GTA): www.greater.toronto.on.ca
6. Estadísticas sobre Canadá: www.statcan.ca
7. Industria Canadá: www.strategis.ic.gc.ca
8. Ministerio de Relaciones Exteriores y Comercio Internacional de Canadá: www.dfait-maeci.gc.ca
9. Embajada de Canadá en México: www.canada.org.mx
10. Centro de Servicios Financieros canadienses-ontarios: www.cbsc.org/ontario/index.htm1

Figura 1 PNB de 1998 a precios corrientes por provincias selectas



Fuente: Statistics Canada, Estadísticas selectas, 1998.

Figura 3: Mapa de las distancias desde Toronto hasta los principales mercados de E.U.A.



Figura 4: Rutas ferroviarias utilizadas en el comercio entre Ontario y México



Cuadro 1 Estadísticas selectas de Canadá por provincias y territorios, 1998

	Población	Participación	PNB	Participación	PNB per cápita	Población ocupada	Participación
	miles de personas	%	Miles de C\$	%	C\$	miles de personas	%
Canadá	30297	100	895704	100	29564	14326	100
Terranova	546	1.8	11308	1.26	20711	198	1.38
I P E	137	0.45	2872	0.32	20964	61	0.43
Nva Escocia	936	3.07	20689	2.31	22104	404	2.82
Nva Brunswick	753	2.49	17231	1.92	22883	324	2.26
Quebec	7335	24.21	193241	21.57	26345	3327	23.22
Ontario	11413	37.7	371874	41.52	32583	5613	39.18
Manitoba	1138	3.76	29915	3.34	26287	546	3.81
Saskatchewan	1026	3.39	28790	3.21	28060	479	3.35
Alberta	2910	9.6	104982	11.72	36076	1514	10.8
B C	4003	13.2	110948	12.39	27716	1860	12.98
Yukon & Ter Nor.	100	0.33	3600	0.44	36000	n.d.	n.d.

Fuente: Statistics Canada, Estadísticas Selectas, 1998.

Cuadro 2: Estadísticas de comercio internacional e interprovincial 1992-1998

Provincia	Exportaciones (millones de CANS)			Importaciones (millones de CANS)		
	Resto de Canadá (RDC)	Resto del Mundo (RDM)	RDC/RDM	Resto de Canadá (RDC)	Resto del Mundo (RDM)	RDC/RDM
Canadá 1992	133.8	181.5	1.35	133.8	184.1	1.38
Canadá 1998	176.6	355.8	2.01	176.6	343.2	1.94
Terranova 1992	0.98	1.77	1.8	3.87	1.34	0.35
Terranova 1998	1.27	3.67	2.89	4.63	2.88	0.62
I.P.E 1992	0.7	0.33	0.47	1.11	0.29	0.26
I.P.E 1998	0.82	0.72	0.88	1.55	0.45	0.29
Nva. Escocia 1992	3.46	3.04	0.88	6.08	3.77	0.62
Nva. Escocia 1998	4.27	5.41	0.79	8.15	7.21	0.88
Nva. Brunswick 1992	3.69	3.58	0.97	6.08	3.77	0.62
Nva. Brunswick 1998	5.61	5.36	0.96	8.15	7.21	0.88
Quebec 1992	30.68	32.56	1.06	28.57	39.34	1.38
Quebec 1998	38.01	69.04	1.82	39.39	67.82	1.72
Ontario 1992	54.26	87.67	1.62	34.18	92.24	2.7
Ontario 1998	72.42	185.25	2.56	43.2	179.87	4.16
Manitoba 1992	6.15	4.72	0.77	6.74	4.71	1.43
Manitoba 1998	9.2	8.7	0.95	9.93	9.37	0.94
Saskatchewan 1992	4.78	5.97	1.25	7.89	3.88	0.49
Saskatchewan 1998	6.38	11.42	1.79	10.6	7.82	0.73
Alberta 1992	17.39	19.92	1.15	19.63	13.62	0.69
Alberta 1998	24.17	33.48	1.39	26.66	28.19	1.06
B C. 1992	11.23	20.77	1.85	18.46	19.72	1.07
B C. 1998	13.79	32.11	2.33	23.56	32.42	1.37

Fuente: Statistics Canada, Estadísticas de comercio internacional e interprovincial de las provincias, 1992 - 1998

Cuadro 3 Exportaciones e Importaciones de Ontario 1991-2000

Año	Exportaciones millones de C\$			Importaciones millones de C\$		
	Estados Unidos	México	Resto del mundo	Estados Unidos	México	Resto del mundo
1991	62180	334	9145	59560	2110	17554
1992	72502	392	9372	67970	2303	19424
1993	84801	379	9896	81184	3100	22443
1994	103887	428	10843	98838	3965	27332
1995	116239	573	14235	108602	4679	31180
1996	125467	555	13658	113419	5159	31148
1997	138489	515	14235	134665	5715	36009
1998	158454	554	12851	148222	6318	39899
1999	182842	813	11881	160624	7964	42904
2000	193119	963	12983	167438	9978	49595

Fuente: Industry Canada, Estadísticas de Comercio e Inversión, varios años.

Cuadro 4: Evolución del comercio bilateral México-Ontario 1991-2000 en miles de dólares americanos

Año	Comercio Total	Variación (%)	Exportaciones	Variación (%)	Importaciones	Variación (%)	Saldo
1991	2128275	-	1836273	-	292002	-	1544271
1992	2225165	4.55	1901023	3.53	324142	11.01	1576881
1993	2693240	21.04	2400004	26.25	293236	-9.53	2106768
1994	3210629	19.21	2897682	20.74	312947	6.72	2584735
1995	3821534	19.03	3404799	17.50	416735	33.16	2988064
1996	4184247	9.49	3777162	10.94	407085	-2.32	3370077
1997	4491811	7.35	4123124	9.16	368687	-9.43	3754437
1998	4628135	3.03	4258002	3.27	370133	0.39	3887869
1999	5916658	27.84	5360087	25.88	556571	50.37	4803516
2000	7371892	24.60	6725145	25.47	646747	16.20	6078398

Fuente: Industry Canada, Estadísticas de comercio e inversión de Ontario, varios años

Cuadro 5: Importaciones de México provenientes de Ontario por tipo de industria en miles de dólares americanos

Industria	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
3259 - Otros accesorios para automotores	60746	73534	47927	19850	58932	61757	74757	64682	96721	117475
3231 - Industria automotriz	24319	26	95	11699	10837	14708	31	0	43905	75231
3251 - Motores para vehículos y otras partes de motores	11238	16203	20097	18079	50002	48745	52549	42128	45293	52751
3255 - Llantas y frenos para la industria automotriz	4455	1556	2043	5789	10251	18658	34644	30489	38893	47033
3257 - Accesorios para la industria automotriz	7131	5276	7776	6916	6389	4224	2481	8010	33287	35555
3199 - Otra maquinaria y equipo no especificado	15382	20866	20819	29314	61167	29774	24278	44335	48119	29310
3261 - Llantas para ferrocarril	3	8	511	43	105	0	395	7316	16822	26173
3352 - Partes y componentes electrónicos para aut	1579	737	756	906	2657	16707	5105	6558	12793	18120
3361 - Industria eléctrica y computación	15963	3219	27762	17793	56438	43361	15180	10205	14019	17756
2699 - Otros artículos para la industria eléctrica n e	1325	2819	1535	508	640	406	391	1387	1005	16826
3351 - Equipo de telecomunicaciones	15979	35262	26306	11222	5611	19856	9469	9865	14463	16824
3253 - Industria de estampados para automotores	14043	21126	18877	13558	18827	21492	14139	13579	14370	15619
2919 - Otros productos primarios de acero	36864	51868	36605	27679	15907	10998	10007	8592	7316	12129
3368 - Maquinaria para oficinas y tiendas diversas	115	190	160	237	108	400	2814	3527	7260	9556
1599 - Otros productos de caucho	1239	1144	1605	1555	3521	5095	6300	4659	6753	8545
3712 - Productos químico orgánicos n e	2278	5671	5603	6882	5802	6851	6951	6442	7764	7911
3254 - Partes de direccionales y de suspensión	3626	4525	3749	3601	6458	5237	6214	6019	7130	7673
1049 - Otros productos de granja	1708	1573	2990	3840	7702	4362	3501	7435	2588	7090
3062 - Estampadores y moldes mecánicos	1571	1866	1836	8872	24726	8485	6003	8683	13269	6400
2793 - Productos de papel	6204	80	9	0	150	471	759	987	1188	6183
1011 - Carne y sus derivados (excepto aves de corral)	3126	8453	1618	5343	911	291	610	404	4531	6071
2711 - Productos de pulpa	0	0	0	0	0	0	0	0	4219	5372
3192 - Maquinaria para la construcción y la minería	5203	2696	2004	2681	3601	9536	5893	3347	6468	5046
3372 - Equipo para la seguridad industrial	762	6520	1479	1355	868	1907	1929	2687	2560	4907
3256 - Partes y accesorios de plástico para automotores	6554	8954	8352	6360	6308	5737	3361	4402	3988	4790
SUB-TOTAL	241414	274171	240515	204082	357917	339258	287760	295734	454723	560346
Otros	50588	49971	52721	108865	58818	67827	80926	74399	101847	86400
Total (todas las industrias)	292002	324142	293236	312947	416735	407085	368687	370133	556571	646747

Fuente: Industry Canada, Estadísticas de comercio e inversión por provincias, varios años.

Cuadro 6: Exportaciones de México a Ontario 1991-2000 por tipo de industria en miles de dólares americanos

Industria	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
3231 - Industria Automotriz	497071	452536	656419	792627	1094984	1165186	1072749	776334	990144	1690112
3361 - Equipo electrónico y periférico para computadoras	91407	85387	131010	167300	217948	300803	342269	354223	528199	651254
3341 - Tocadiscos, radios y televisores	63471	83265	76394	81171	107229	109964	175592	277133	397748	590454
3252 - Instalaciones eléctricas para el ensamble de vehículos	113377	126129	139295	209306	313962	406218	525869	623440	628723	589619
3257 - Accesorios para el ensamble de vehículos	27112	126125	211853	145030	245010	236928	292534	331637	418942	470193
3199 - Otra maquinaria y equipo no especificado	23503	54219	52398	37106	44515	75879	46898	112676	129377	207627
3251 - Motores y sus partes para automóviles	193970	113172	182191	260884	226652	262899	205394	106702	222410	198404
3259 - Otras partes para motores	107256	134772	184688	284222	91584	71690	87643	137489	178778	192642
3379 - Otro equipo electrónico para la industria automotriz	6615	10200	15948	24875	32636	57386	88876	114030	143878	179390
3359 - Otro equipo para la industria automotriz	5563	11775	8709	13790	22694	37100	25293	41739	94929	156652
3352 - Otras partes eléctricas para la industria automotriz	49754	56746	62289	120430	158800	119346	98804	68293	117926	149255
3253 - Selladores para la industria automotriz	291752	264495	212834	185136	103357	69364	59094	83089	116966	106320
3351 - Equipo de telecomunicaciones	490	396	9916	19875	32694	57202	65216	62897	81012	99508
3911 - Instrumentos de control y supervisión industrial	4004	3632	7965	9553	21480	26498	45868	58815	82883	81015
3372 - Equipo para la seguridad industrial	6275	5578	7450	9867	12510	14798	24547	34509	55340	63681
3254 - Partes de suspensión y alineación para la ind. Aut	29258	37255	39448	40073	38804	41563	43377	44000	51540	58612
3321 - Aplicaciones elect. y electrónicas para la industria	1240	1994	3213	4835	3965	11798	16951	46381	54771	56835
3399 - Otros productos eléctricos n.e.	11051	13939	17619	26899	44769	50213	57149	35466	42498	53202
3912 - Otros productos para la industria	5433	7553	12516	15518	9177	14744	21491	37764	44083	51720
3311 - Pequeños productos para la industria	19099	20515	21194	23704	27564	28297	34144	41597	45065	48383
0151 - Frutas frescas	22013	17097	22160	36469	38973	48406	51468	58478	50392	47845
3255 - Llantas y frenos para automóviles	16000	17894	21431	24611	27814	34709	46862	42137	46778	47122
0152 - Otros vegetales frescos	19484	13595	23990	25064	35800	40896	41367	43442	34178	40881
3092 - Válvulas metálicas para la industria	1529	1900	3351	9470	12737	20558	26721	41252	45338	40189
3562 - Productos de vidrio (excepto contenedores)	18351	24768	30946	35485	27908	26846	28786	33925	35919	34540
SUB-TOTAL	1625077	1684937	2155228	2603301	2993565	3329289	3524963	3607448	4637816	5905455
Otras	211195	216086	244776	294380	411235	447873	598161	650555	722270	819691
Total (todas las industrias)	1836273	1901023	2400004	2897682	3404799	3777162	4123124	4258002	5360087	6725145

Fuente: Industry Canada, Estadísticas de comercio e inversión por provincias, varios años.

Cuadro 7: Índice de Comercio Intraindustrial entre México y Ontario en el sector de automotores y autopartes.

Rama Industrial	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
3231- Automotores	10.62	0.01	0.04	3.95	2.68	3.38	0.008	0.00	12.36	12.45
3251- Motores y sus componentes	12.45	29.50	24.91	17.29	46.49	40.36	52.31	73.86	44.31	56.42
3252- Instalaciones eléctricas	0.27	0.53	1.01	0.43	0.24	0.04	0.028	0.11	0.08	0.116
3253- Estampados	10.45	17.60	20.53	18.19	40.00	59.40	49.77	39.02	28.39	36
3254- Volantes y partes para suspensión	24.87	25.59	21.84	21.87	37.19	29.32	33.1	33.73	28.58	32.32
3255- Llantas y frenos	48.37	19.02	21.90	48.63	67.19	85.11	98.84	96.48	89.47	80.67
3256- Accesorios y partes de plástico	63.08	38.31	21.51	46.59	99.54	94.12	79.69	80.08	6.98	6.91
3257- Accesorios diversos	46.31	9.62	9.04	12.23	6.91	4.75	2.321	6.92	21.12	20.19
3259- Otros accesorios, partes y ensambles	78.71	79.47	50.15	17.42	93.80	91.97	91.71	82.19	84.85	94.71
Total sector de automotores y autopartes	32.79	24.41	18.99	20.73	43.78	45.38	45.31	45.82	35.13	37.75

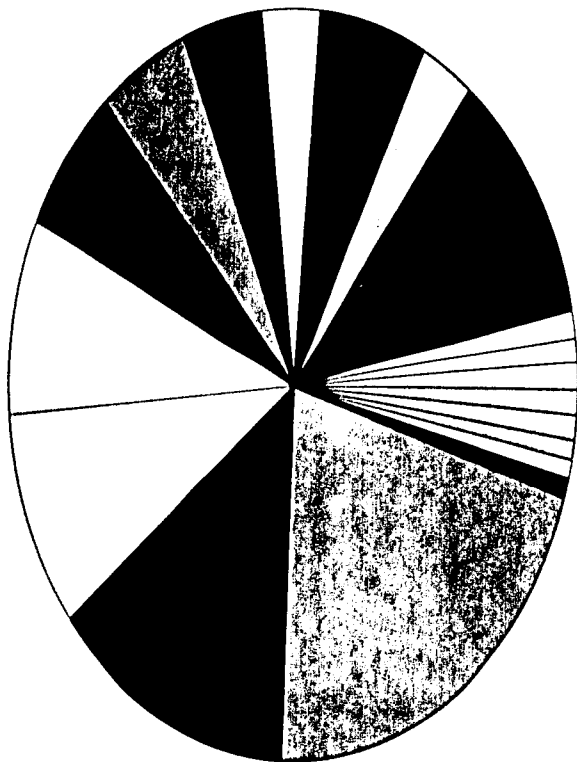
Fuente: Elaboración propia con datos de Industry Canada, Comercio e Inversión, varios años.

Cuadro 8: Distribución sectorial de la inversión de Ontario materializada en México 1991-1999
(miles de dólares de Estados Unidos)

Sectores/Años	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
TOTAL	31906	51272	43778	438330	98659	252609	107316	86853	306796
Agropecuario	-	-	-	-	-	-	373	-	-
Minería	3050	4768	3988	38654	8573	32384	21718	6811	11244
Ind. Manufacturera	23897	38405	32745	320899	53147	37689	49508	75099	180933
Electricidad y Agua	41	66	350	-	-	35	-	-	-
Construcción	63	75	52	773	326	3907	-	-	15962
Comercio	4141	5896	5778	60043	4449	1213	934	190	8016
Transporte y com.	35	46	35	386	6708	-	-	-	2193
Serv. Financieros	357	1086	50	8443	28695	181674	31308	1531	27323
Otros Servicios	322	930	780	9132	-3239	-4293	3475	3222	61125

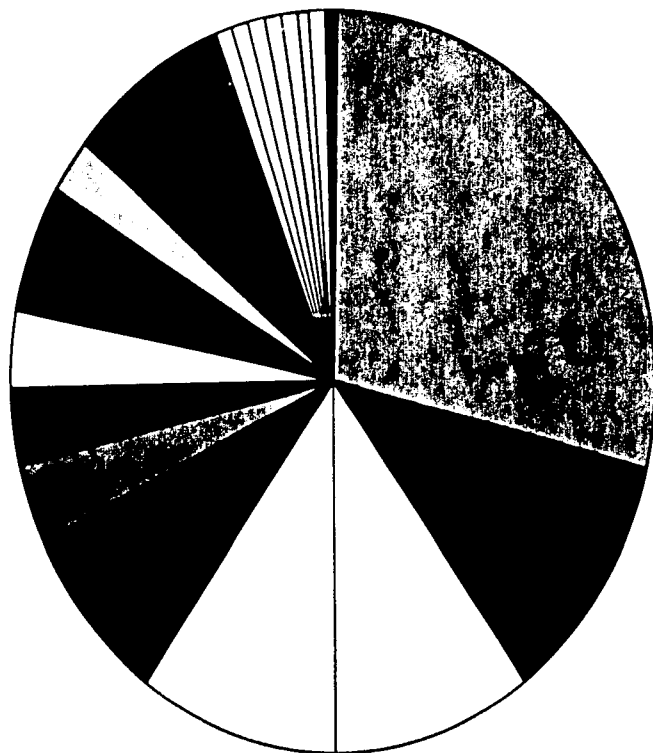
Fuente: Secretaría de Economía de México y Ministerio de Desarrollo Económico de Ontario, varios años.

Gráfico 1: Importaciones de México provenientes de Ontario por tipo de Industria año 2000 en miles de US\$



- 3259 - Otros accesorios para automotores
- 3231 - Industria automotriz
- 3251 - Motores para vehículos y otras partes de motores
- 3255 - Llantas y frenos para la industria automotriz
- 3257 - Accesorios para la industria automotriz
- 3199 - Otra maquinaria y equipo no especificado
- 3261 - Llantas para ferrocarril
- 3352 - Partes y componentes electrónicos para aut
- 3361 - Industria eléctrica y computación
- 2699 - Otros artículos para la industria eléctrica n e
- 3351 - Equipo de telecomunicaciones
- 3253 - Industria de estampados para automotores
- 2919 - Otros productos primarios de acero
- 3368 - Maquinaria para oficinas y tiendas diversas
- 1599 - Otros productos de caucho
- 3712 - Productos químico orgánicos n e
- 3254 - Partes de direccionales y de suspensión
- 1049 - Otros productos de granja
- 3062 - Estampadores y moldes mecánicos
- 2793 - Productos de papel
- 1011 - Carne y sus derivados (excepto aves de corral)
- 2711 - Productos de pulpa
- 3192 - Maquinaria para la construcción y la minería
- 3372 - Equipo para la seguridad industrial
- 3256 - Partes y accesorios de plástico para automotores

Gráfico 2: Exportaciones de México a Ontario por rama Industrial en el año 2000 en miles de US\$



- 3231 - Industria Automotriz
- 3361 - Equipo electrónico y periférico para computadoras
- 3341 - Tocabiscos, radios y televisores
- 3252 - Instalaciones eléctricas para el ensamble de vehículos
- 3257 - Accesorios para el ensamble de vehículos
- 3199 - Otra maquinaria y equipo no especificado
- 3251 - Motores y sus partes para automóviles
- 3259 - Otras partes para motores
- 3379 - Otro equipo electrónico para la industria automotriz
- 3359 - Otro equipo para la industria automotriz
- 3352 - Otras partes eléctricas para la industria automotriz
- 3253 - Selladores para la industria automotriz
- 3351 - Equipo de telecomunicaciones
- 3911 - Instrumentos de control y supervisión industrial
- 3372 - Equipo para la seguridad industrial
- 3254 - Partes de suspensión y alineación para la ind Aut
- 3321 - Aplicaciones elect y electrónicas para la industria
- 3399 - Otros productos eléctricos n e.
- 3912 - Otros productos para la industria
- 3311 - Pequeños productos para la industria
- 0151 - Frutas frescas

Gráfico 3: Automotores y autopartes

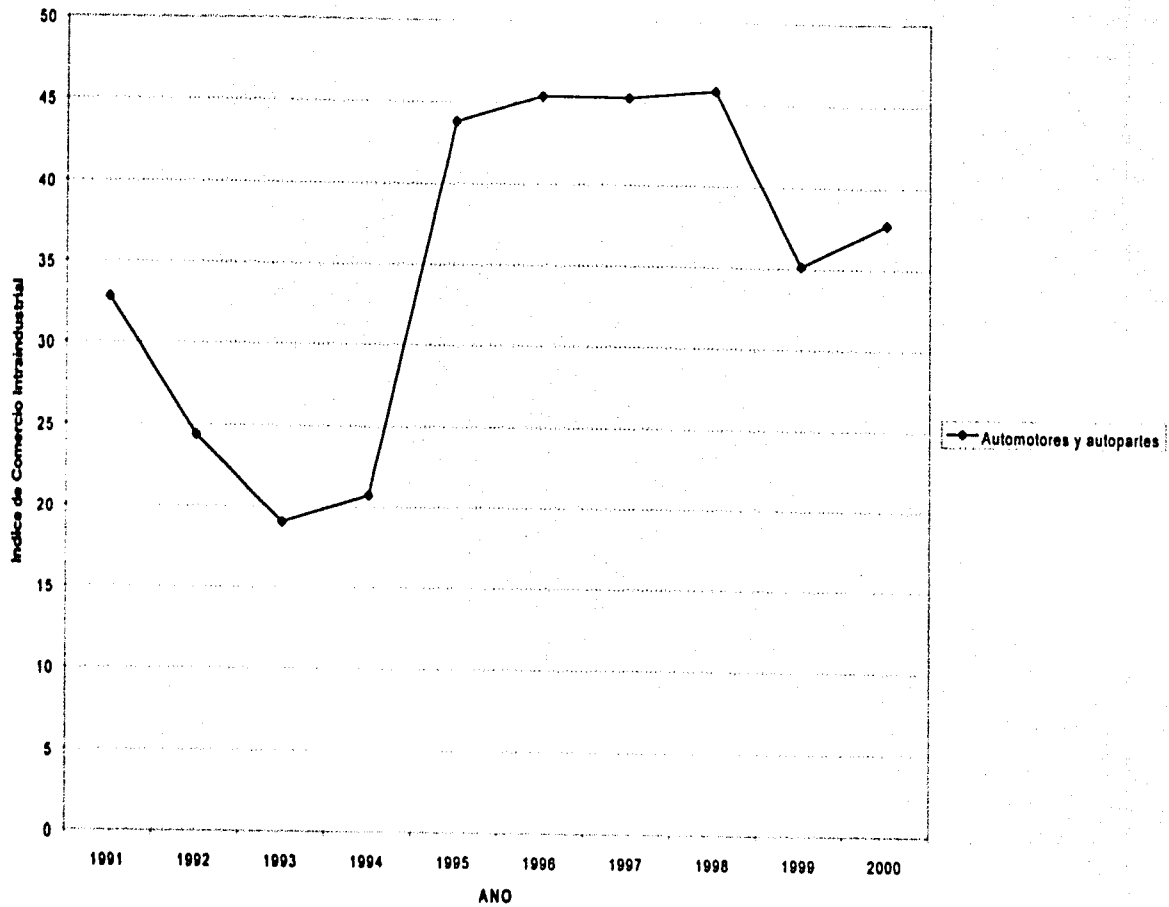
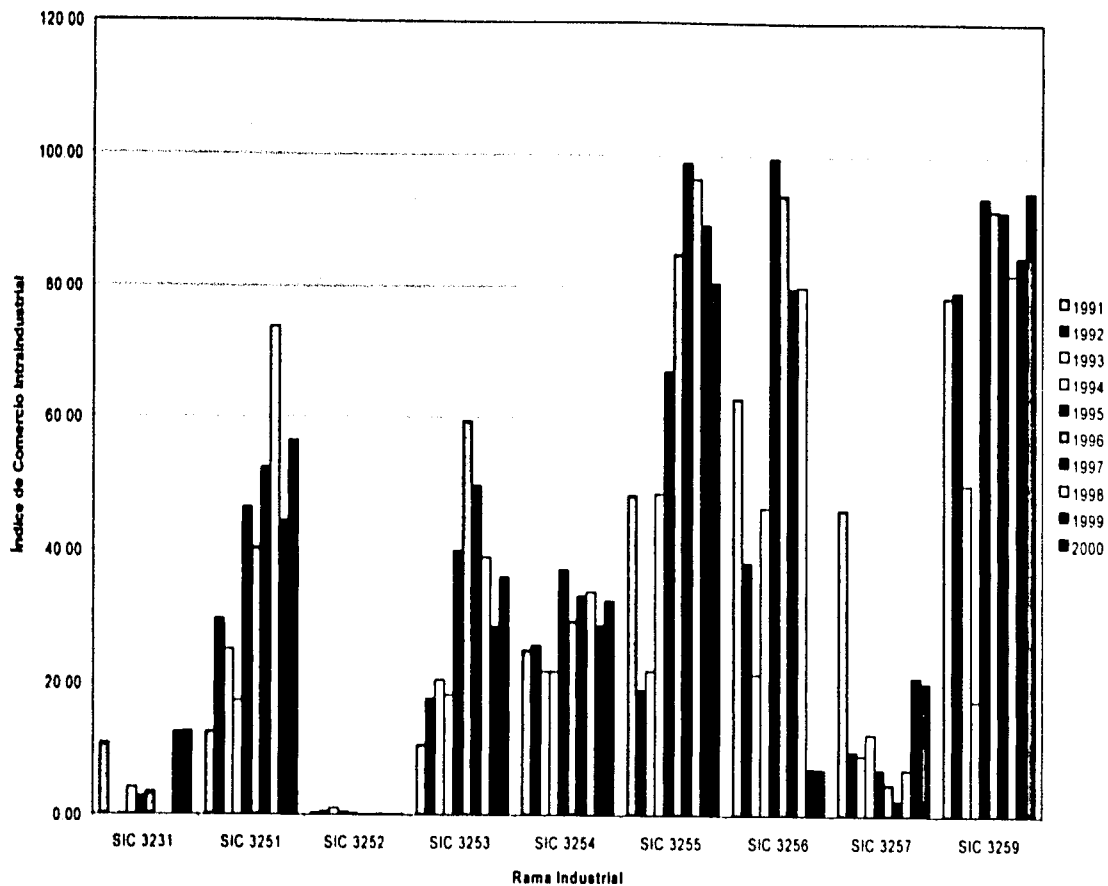


Gráfico 4: ICC por rama industrial 1991-200



Memoria del cálculo del índice de comercio intraindustria del sector de automotores y autopartes y por rama industrial

Metodología: Los datos se obtuvieron de Industry Canada, estadísticas de comercio e inversión por provincias de 1991a 2000. Posteriormente se sustituyeron en la siguiente fórmula del índice de comercio intraindustrial de Grubel y Lloyd.

$$CII = [(X_i + M_i) - |X_i - M_i|] \cdot 100 / (X_i + M_i)$$

Es importante destacar que el ICC para el sector en su conjunto (compuesto por 9 ramas) se obtuvo mediante el cálculo de la media de las 9 ramas industriales para determinar si existe o no complementariedad en el sector

	1991 X	M	CII
3231- Automotores	497070691	27863645	10 61605
3251- Motores y sus componentes	193969617	12875432	12 44935
3252- Instalaciones eléctricas	113376527	152605	0 2688385
3253- Estampados	291751918	16089926	10 453372
3254- Volantes y partes para suspensión	29257656	4154856	24 870061
3255- Llantas y frenos	15999875	5104647	48 374912
3256- Accesorios y partes de plástico	3459339	7508739	63 080131
3257- Accesorios diversos	27111821	8169923	46 312467
3259- Otros accesorios, partes y ensam	107256291	69598467	78 706921
Total para el sector	1279253735	151518240	32 792456

	1992 X	M	CII
3231- Automotores	452536369	31925	0 0141084
3251- Motores y sus componentes	113172411	19578000	29 495954
3252- Instalaciones eléctricas	126128643	332752	0 5262507
3253- Estampados	264495304	25526814	17 603357
3254- Volantes y partes para suspensión	37254762	5467350	25 594942
3255- Llantas y frenos	17894347	1880696	19 020904
3256- Accesorios y partes de plástico	2563166	10819271	38 306416
3257- Accesorios diversos	126125303	6374671	9 6221468
3259- Otros accesorios, partes y ensam	134772465	88851632	79 465168
Total para el sector	1274942770	158863111	24 405472

	1993 X	M	CII
3231- Automotores	656418773	123315	0 037565
3251- Motores y sus componentes	182191278	25921689	24 911171
3252- Instalaciones eléctricas	139294733	704728	1 0067582
3253- Estampados	212834383	24347970	20 531013
3254- Volantes y partes para suspensión	39447714	4835012	21 837012
3255- Llantas y frenos	21431466	2635670	21 902648
3256- Accesorios y partes de plástico	1298239	10772869	21 509856
3257- Accesorios diversos	211853339	10029998	9 0407852
3259- Otros accesorios, partes y ensam	184687823	61816862	50 154716
Total para el sector	1649457748	141188113	18 992392

	1994 X	M	CII
3231- Automotores	792627262	15980439	3 9525815
3251- Motores y sus componentes	260884331	24694064	17 29407
3252- Instalaciones eléctricas	209306188	446063	0 4253237
3253- Estampados	185136419	18518772	18 186398
3254- Volantes y partes para suspensión	40072865	4918824	21 865478
3255- Llantas y frenos	24610853	7907273	48 633018
3256- Accesorios y partes de plástico	2638296	8687605	46 588717
3257- Accesorios diversos	145030254	9446896	12 2308
3259- Otros accesorios, partes y ensam	284222354	27113231	17 417367
Total para el sector	1944528822	117713167	20 732639

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

	1994 X	M	CII
3231- Automotores	1094983955	14876300	2.6807519
3251- Motores y sus componentes	226651814	68636293	46.487679
3252- Instalaciones eléctricas	313961620	383717	0.2441372
3253- Estampados	103356903	25843250	40.004984
3254- Volantes y partes para suspensión	38803882	8864698	37.193044
3255- Llantas y frenos	27813653	14072043	67.192595
3256- Accesorios y partes de plástico	8738364	8658417	99.540449
3257- Accesorios diversos	245010473	8769916	6.9114214
3259- Otros accesorios, partes y ensam	91583681	80894476	93.802575
Total para el sector	2150904345	230999110	43.784182

	1995 X	M	CII
3231- Automotores	1094983955	14876300	2.6807519
3251- Motores y sus componentes	226651814	68636293	46.487679
3252- Instalaciones eléctricas	313961620	383717	0.2441372
3253- Estampados	103356903	25843250	40.004984
3254- Volantes y partes para suspensión	38803882	8864698	37.193044
3255- Llantas y frenos	27813653	14072043	67.192595
3256- Accesorios y partes de plástico	8738364	8658417	99.540449
3257- Accesorios diversos	245010473	8769916	6.9114214
3259- Otros accesorios, partes y ensam	91583681	80894476	93.802575
Total para el sector	2150904345	230999110	43.784182

	1996 X	M	CII
3231- Automotores	1165185695	20054927	3.3841106
3251- Motores y sus componentes	262899344	66464018	40.359084
3252- Instalaciones eléctricas	406218141	74984	0.0369113
3253- Estampados	69364150	29304370	59.399634
3254- Volantes y partes para suspensión	41562669	7140863	29.323799
3255- Llantas y frenos	34709013	25712897	85.111169
3256- Accesorios y partes de plástico	8799568	7822035	94.118901
3257- Accesorios diversos	236927884	5759877	4.7467388
3259- Otros accesorios, partes y ensam	71689509	84206441	91.97097
Total para el sector	2297355973	246540412	45.38348

	1997 X	M	CII
3231- Automotores	1072748899	42811	0.0079812
3251- Motores y sus componentes	205393744	72752856	52.312598
3252- Instalaciones eléctricas	525868649	74275	0.0282445
3253- Estampados	59093556	19574880	49.765525
3254- Volantes y partes para suspensión	43376823	8603151	33.10179
3255- Llantas y frenos	46862140	47963975	98.838047
3256- Accesorios y partes de plástico	7024323	4652520	79.687977
3257- Accesorios diversos	292534088	3434941	2.3211489
3259- Otros accesorios, partes y ensam	87643413	103498472	91.705084
Total para el sector	2340545635	260597881	45.3076

	1998 X	M	CII	O
3231- Automotores	776358993		0	0
3251- Motores y sus componentes	106702170		62476044	73.858262
3252- Instalaciones eléctricas	623438732		350142	0.112263
3253- Estampados	83088685		20137586	39.016397
3254- Volantes y partes para suspensión	43994600		8925678	33.732544
3255- Llantas y frenos	42136620		45215568	96.475248
3256- Accesorios y partes de plástico	4358982		6527950	80.077326
3257- Accesorios diversos	331636745		11879355	6.9163309
3259- Otros accesorios, partes y ensam	137486905		95924382	82.193439
Total para el sector	2149202432		251436705	45.820201

	1999 X	M	CII	O
3231- Automotores	990112423		65237156	12.363137
3251- Motores y sus componentes	222409756		63294489	44.307699
3252- Instalaciones eléctricas	630126469		261534	0.0829756
3253- Estampados	116968673		19349667	28.388942
3254- Volantes y partes para suspensión	51535086		8591353	28.577621
3255- Llantas y frenos	46778353		57790229	89.469231
3256- Accesorios y partes de plástico	214184		5925557	6.9769718
3257- Accesorios diversos	418942966		49460146	21.118624
3259- Otros accesorios, partes y ensam	178780589		131729309	84.847092
Total para el sector	2655868499		401639440	35.12581

	2000 X	M	CII	O
3231- Automotores	1683410866		111734211	12.448488
3251- Motores y sus componentes	199411495		78352148	56.416417
3252- Instalaciones eléctricas	594188246		345357	0.1161775
3253- Estampados	105682160		23200207	36.002143
3254- Volantes y partes para suspensión	59131867		11398348	32.321886
3255- Llantas y frenos	47219057		69853877	80.666052
3256- Accesorios y partes de plástico	254592		7114059	6.9101386
3257- Accesorios diversos	470280286		52807308	20.190618
3259- Otros accesorios, partes y ensam	193992786		174490565	94.707435
Total para el sector	3353571355		529296080	37.753262