



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ACATLÁN**

**DINÁMICA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA
DIRECTA CANADIENSE EN MÉXICO EN EL MARCO DEL
TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL
NORTE**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE

LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A

DANIA HERNÁNDEZ PORTILLO

ASESOR: MTRA. MA. TERESA FERNÁNDEZ LOZANO

Octubre 2006



Universidad Nacional
Autónoma de México



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.

CONTENIDO

INDICE

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO 1. COMPORTAMIENTO DE LOS FLUJOS DE CAPITAL PRODUCTIVOS A NIVEL MUNDIAL.

Págs.

1.1.	Expansión de la inversión extranjera directa.....	1
1.1.1.	Función y efectos de la IED.....	4
1.2.	Internacionalización de la actividad productiva.....	6
1.3.	Exportación de capitales en el marco de la globalización.....	8
1.3.1.	Destino y ciclo de los flujos de capital.....	12
1.4.	La IED y la instrumentación de “nuevas formas de inversión”.	14
1.5.	Factores determinantes para la IED.....	17

CAPÍTULO 2. LA INVERSIÓN DIRECTA EN EL MARCO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) Y SUS IMPLICACIONES PARA MÉXICO.

2.1.	Antecedentes del TLCAN.....	21
2.2.	Negociación interna del Tratado entre actores políticos y económicos.....	25
2.3.	La legislación de México en materia de Inversión Extranjera Directa y modificaciones ante el TLCAN.....	27
2.4.	El texto del Tratado en materia de IED.....	32
2.5.	Beneficios y efectos adversos para México del TLCAN a doce años de su vigencia.....	38

CAPÍTULO 3. MÉXICO COMO DESTINO DE LA INVERSIÓN CANADIENSE EN EL MARCO DEL TLCAN.

Págs.

3.1.	Relaciones México-Canadá, puntos de convergencia y una misma perspectiva económica.....	43
3.1.1.	Etapas en la relación México-Canadá.....	47
3.2.	La evolución de la inversión canadiense en México en los noventas y principios del nuevo milenio.....	50
3.3.	El comportamiento y destino de la inversión directa canadiense en México en el contexto del TLCAN.....	54
3.4.	Razones económicas del destino de la inversión directa canadiense en México.....	56

CAPÍTULO 4. PERSPECTIVAS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y LA COMPLEMENTACIÓN DE LAS ECONOMÍAS MEXICANA Y CANADIENSE.

61	4.1.	De corto plazo.....	
del	4.1.1.	La IED y la actual situación económica de los integrantes TLCAN.....	
63	4.1.2.	México como plataforma de exportación para la inversión canadiense en la globalización económica.....	
66	4.2.	De largo plazo.....	68
plazo.....	4.2.1.	Retos para la economía mexicana y canadiense e integración competitiva en la economía global.....	69

4.2.2.	Reestructuración de las cadenas productivas y correlación/complementación entre ET y PyMES.....	73
--------	---	----

**CONCLUSIONES Y
RECOMENDACIONES**

ANEXOS

BIBLIOGRAFÍA

“La prosperidad de las naciones se crea, no se hereda, pues la competitividad depende de la capacidad de cada país para disponer de mano de obra suficiente y calificada, asimilar y crear conocimientos y estimular la formación de capitales”. Michael Porter

INTRODUCCIÓN

Abordar el tema de los flujos de inversión implica hablar de los cambios surgidos después de 1945 en donde lo más relevante con respecto a la movilidad de capitales es la creación de instituciones financieras y crediticias internacionales así como el crecimiento de las empresas con mayor dinamismo y que se convertirían en poco tiempo en los grandes consorcios transnacionales (CT). Aún y cuando algunos países como México o Canadá optan, en su momento, por tener esquemas de economías cerradas con un Estado administrador, es inevitable que en todo momento exista una relación con las grandes potencias y con los CT.

La globalización comienza como un espectacular camino hacia el desarrollo en los ochentas, impulsando de esa manera la innovación tecnológica y la liberalización e intensificación del movimiento de capitales. Con respecto a estos flujos cabe resaltar el predominio de la inversión extranjera indirecta (IEI) de tipo financiero especulativa de cartera, aunque también la inversión extranjera directa (IED), que representa el tema del presente trabajo, juega un papel importante proviniendo en gran medida de las mismas corporaciones transnacionales, que nuevamente marcan cada vez más el rumbo del comercio mundial experimentando ciclos de expansión y de recesión.

Es en el primer capítulo en donde se pretende describir este proceso para después explicar los objetivos de la IED que comienza por supuesto con la aportación de capital para la producción, la transferencia de tecnología y conocimientos entre otros que es, por lo menos, lo que se espera de la misma. Igualmente, veremos los posibles efectos negativos o desventajas de depender de la IED en un mundo de intensos cambios en los que la internacionalización productiva conlleva a la ampliación de los mercados y a la clasificación de ciertas zonas económicas o países, en este caso en desarrollo, haciéndose cada vez más estrecha la competencia entre Estados Unidos, Alemania y Japón.

De esta intensa competencia por atraer inversiones, surgen algunas inferencias que pretenden explicar el destino y ciclo de los flujos de capital, así como nuevas formas de invertir evitando en muchos casos los riesgos y pérdidas buscando elevar las tasas de retorno o ganancia siendo éstos factores en general determinantes en los cambios de la orientación sectorial y regional de los flujos comerciales y en las modificaciones en la configuración productiva. Esta realidad de intercambio mundial se traduce igualmente en una dinámica de producción que va en ascenso, en donde la actividad del comercio y la inversión se encuentran y complementan.

En la actualidad los gobiernos reconocen, aunque a nivel teórico existan todavía argumentos por fundamentar o investigar, que para que haya crecimiento económico se debe comerciar y que si se quiere que el comercio sea importante, entonces la inversión (interna o externa) se vuelve esencial porque el mercado demanda cada vez más

productos que contengan altos niveles de tecnología e innovación. En algunos casos, los menos, la entrada de IED ha permitido crear o ampliar plantas con nuevas técnicas de producción; en otros, los más, implica un nuevo cambio de propiedad de los activos.

En el capítulo dos se habla del movimiento de capitales en forma de IED en el marco del TLCAN que implicó un compromiso entre gobiernos y fuerzas económicas que veían en la integración una palanca importante para ampliar sus mercados y sus zonas de operación e influencia, así como para maximizar sus beneficios. En lo fundamental ese compromiso fue impulsado por los grupos y las empresas más globalizados del capital financiero de Estados Unidos así como por los grupos y empresas más poderosas de Canadá y México. Lo cierto también es que estos últimos países en cuestión no buscaron un equilibrio jurídico para proteger sus derechos y prerrogativas. Para concretizar el mismo y en específico en el caso mexicano se llevaron a cabo una serie de modificaciones a la ley de inversión extranjera para continuar, en forma más concreta, la apertura a los flujos de capitales extranjeros transfronterizos con sus excepciones en actividades estratégicas nacionales, es decir, México, prepara el camino para que las limitaciones o reservas a la inversión a nivel constitucional se reduzcan lo más posible a través del proceso interno de reformas económicas.

En la parte final de este capítulo se hace referencia a los beneficios y efectos adversos del TLCAN. Es más que obvio el papel de Estados Unidos como exportador principal de capital hacia México y su interés por mantener una posición estratégica influyendo en muchos aspectos de la economía mexicana. Canadá, por su parte, no queda exento de tener intereses similares a los de Estados Unidos, buscando un riesgo calculado, altas tasas de retorno; ubicación geográfica estratégica y sectores estratégicos. La única diferencia es que Canadá comienza, a partir del TLCAN, a enfocarse en su propio potencial económico a nivel regional tanto comercial como de inversión.

Lo que se expone en capítulos anteriores, nos permite entender la situación en la que dos países, México-Canadá, convergen en una coyuntura de globalización teniendo como única experiencia sesenta años de diplomacia e intercambios culturales. Por ello el objetivo del presente trabajo será el de evaluar si realmente el dinamismo de la IED canadiense en México representa o no una participación importante identificando los cambios cualitativos y cuantitativos de esta inversión en nuestro país.

En este sentido, en el tercer capítulo se explica el desarrollo de la relación México-Canadá que se intensifica a nivel económico con la firma del TLCAN. Sin embargo, una premisa gira alrededor de estos dos países y es que ambos efectúan gran parte de sus transacciones comerciales y de inversión con Estados Unidos y el bloque norteamericano está por él dominado. De aquí se derivan algunas preguntas que repercuten en el nivel de dinamismo que la IED canadiense en México pueda alcanzar: ¿Qué tanto repercute la influencia de EUA en el acercamiento de los otros dos socios? ¿Se podrían crear vínculos más dinámicos entre México y Canadá creando una asociación estratégica y obtener al mismo tiempo el trato de iguales por parte de Estados Unidos?

Uno de los hechos más evidentes al comienzo del TLCAN era que Canadá se presentaba como una nación poco conocida por el mexicano y viceversa; que existen diferencias culturales es evidente pero también se observa que definitivamente existe el interés por ambas partes de reconocerse y localizar oportunidades para impulsar la inversión, el

comercio y su complementariedad. El camino político actualmente quizás pueda ser de conveniencia buscando que la relación nuevamente sea un contrapeso al poder de Estados Unidos y a nuestro nivel de dependencia comercial que representa un 90%. Evidentemente estamos hablando a una escala de relativo o poco alcance, sin embargo se deben aprovechar las plataformas que tanto tiempo y costos políticos y económicos ha costado. Se trata de cambiar los patrones de pensamiento; dar señales de trabajo y responsabilidad por parte de los empresarios mexicanos; de soporte tecnológico y cultura de compromiso por parte de los canadienses.

Ahora bien, si los intercambios se han incrementado entre los países que integran el TLCAN y existe una mayor presencia de Canadá en México, a partir de ello se crea la necesidad de encontrar un equilibrio en la balanza comercial, afinar el proceso de especialización, generar cadenas productivas de las empresas transnacionales ligadas con la fuerza de producción nacional, crear condiciones en las que existan ventajas competitivas, etc.

¿Qué condiciones deben crearse para que este proceso aparezca?, ¿Debe mantenerse un patrón de crecimiento que entrañe importantes volúmenes de recursos externos, aún cuando no pueda utilizarse plenamente en la producción, tanto porque acentúan el déficit comercial, como por las condiciones en que ingresan y por el tipo de circuitos financieros que se configuran? Se trata de interrogantes claves para la continuidad o el cambio en el patrón de crecimiento.

En el capítulo cuatro se establecen perspectivas a corto y largo plazo haciendo referencia a la situación económica de cada uno de los países miembros del tratado. Esto nos mostrará que las diferencias se perpetúan y la competencia por mercados e inversión es cada vez más difícil. A corto plazo es importante que exista una continuidad con lo ya consolidado en nichos de mercado y de inversión. En estos niveles de altos rendimientos empresariales debe el Estado ser coordinador y observador de los proyectos. A largo plazo, se podría pensar en la competitividad pero no únicamente a nivel empresarial sino de la sociedad. ¿Cómo poder imprimir en cada persona un cambio de actitud y de conciencia hacia sí mismos, hacia los demás y hacia su país? Aquí resalta la importancia de tomar como base a la educación no de masas sino de apertura hacia toda clase de conocimiento y fomento a la investigación por parte de científicos mexicanos. ¿Para qué querrían los canadienses invertir no sólo su capital sino su tiempo en un país de bajos costos de mano de obra en detrimento no sólo de su socio sino de ellos mismos por aceptar consumir productos basados en la miseria de otros?

Sabemos de hecho que así funciona a nivel mundial pero los costos son muy altos ¿No sería más beneficioso ser un territorio que produjera inteligentemente y crear una “economía ecológica” para beneficio integral no de un gobierno que es un concepto muchas veces abstracto, sino de cada individuo?

Es importante reconocer que la IED es un factor de poder que se ubica, reubica y multiplica de manera global e incide invariablemente en las relaciones internacionales. Por ello, en el presente trabajo se presentan los factores que giran alrededor de la IED, su vínculo con el TLCAN y la dinámica que podría alcanzar entre dos países como México y Canadá.

Capítulo 1. *COMPORTAMIENTO DE LOS FLUJOS DE CAPITALES PRODUCTIVOS A NIVEL MUNDIAL.*

El dinamismo de los flujos de inversión extranjera parte de los cambios estructurales a nivel mundial a partir de 1945. Para fines del siglo XX, seguido de una transformación económica profunda, se da paso a la fusión entre producción, mercado e inversión a través y a pesar de las fronteras nacionales. La inversión extranjera directa (IED) será uno de los factores económicos más importantes en el escenario de la globalización.

1.1. Expansión de la inversión extranjera directa.

En un primer momento la expansión del mercado mundial fue una condición para la difusión del capitalismo; no fue sino hasta finales del siglo XIX cuando se adopta cada vez más la forma de movimientos transnacionales de capital y el interés por la inversión exterior se consolida entre los países capitalistas avanzados y es en estos momentos cuando la profundización del mercado mundial deja de ir asociada primordialmente a la exportación de mercancías.

Estas exportaciones de capital se constituyen en inversión de capital en el extranjero y éstas toman a su vez dos formas económicas, de acuerdo al papel que juegan o al papel que desempeñan:

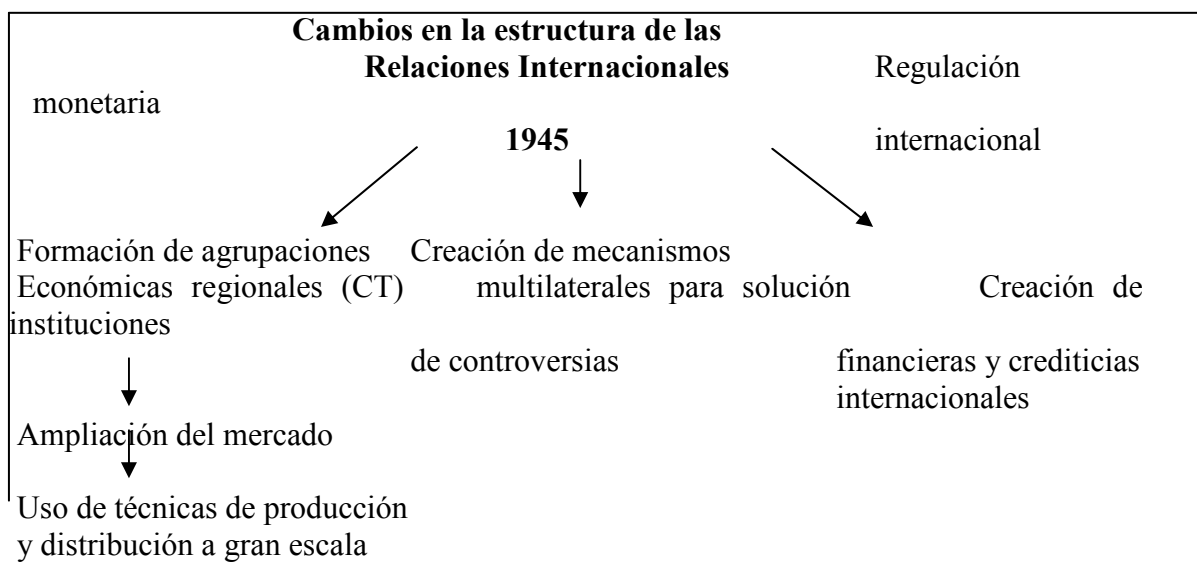
Inversión extranjera directa (IED) : Inversiones de capital que dirigen su función a actividades de tipo productivo y de tipo comercial y de servicios. Como contraparte de este tipo de inversión, el capital extranjero obtiene una ganancia que resulta de la extracción, directa, de plusvalía en forma de beneficios, de la fuerza de trabajo del país donde se invierte.¹

Inversión extranjera indirecta (IEI) : Se refiere a aquellas que toman generalmente la forma de crédito (capital dinero) y que van a significar, para el país que lo toma, una deuda externa. Como contraparte de este tipo de inversión, el capital extranjero cobra por su uso y disfrute un pago en forma de interés.²

¹ Olmedo Carranza, Bernardo, *Capital Transnacional y Consumo*, UNAM, México, 1986, p. 21.

² *Ibid.*, p. 21.

En el siguiente diagrama se explica de manera somera los cambios acumulados a nivel internacional que alteraron la organización económica a partir de la posguerra:



Estos cambios conllevan a que la expansión de los países industrializados den la pauta para que las empresas transnacionales (ET), que es una de las formas que toma la inversión extranjera directa, se multipliquen al igual que sus actividades; y que surja la gran corporación multinacional. Se genera así una nueva forma de organización internacional privada.

La segunda mitad del siglo XX se caracteriza entonces por la dirección que toman los países seguidores del capitalismo estableciendo toda clase de estrategias que los pudiesen conducir al desarrollo y a la riqueza, en un primer momento, la de hacer uso de lo que pudiesen ofrecer los países subdesarrollados: materias primas y mano de obra barata. En este marco seguido de la industrialización que es la base que sustenta al desarrollo y las entidades llamadas empresas buscan sobresalir aún más allá de sus límites nacionales. “La empresa internacional, el instrumento y modalidad más importante de la inversión extranjera representa un factor de poder en las relaciones internacionales y su actividad produce una gama de efectos económicos y políticos, tanto en el país anfitrión como en el de origen”.³ Estados Unidos, en este caso, es la potencia que despegó y una de sus estrategias es la expansión de la inversión en zonas manufactureras dirigiendo sus recursos cada vez menos a las actividades extractivas y más hacia la industria.

Un ejemplo de esta dinámica es la que se da en 1969, cuando las matrices norteamericanas enviaron 3200 millones de dólares de capital nuevo y reinvirtieron 2200 millones de las utilidades obtenidas en el exterior por sus filiales. Las subsidiarias, en cambio, reenviaron a Estados Unidos aproximadamente 7000 millones de dólares anuales en intereses, dividendos, regalías y otros pagos.⁴ Es más en el campo privado de

³ Sepúlveda, Bernardo, Antonio, Chumacero, *La inversión extranjera en México*, FCE, México, 1973, p. 9.

⁴ *Ibid.*, p. 15.

las grandes empresas en donde se empiezan a desarrollar capacidad financiera, flexibilidad y estrategia global superior al que posee la inversión extranjera tradicional de carácter bilateral.

Los gobiernos de naciones en desarrollo saben que requieren de inyecciones de capital para actividades productivas y más aún las fomentan. Sin embargo, comienzan a ver su capacidad de control y poder limitados por la creciente dependencia de estos flujos o aportes de capital del exterior incluyendo la tecnología y administración. Otra desventaja de los países subdesarrollados al aceptar flujos de IED es que no cuentan con las herramientas necesarias para el control y maniobra sobre dichos recursos. La gestión de los gobiernos está limitada y su dependencia lo lleva a ofrecer ventajas y condiciones favorables para mantener la IE tratando de evitar trastornos que afecten la planeación económica, la balanza de pagos y el empleo. En otros casos, puede ser que los gobiernos defiendan su estabilidad política nacional aplicando aranceles y controles cuantitativos a la importación o desarrollen una base jurídica que imponga límites a la IED. Por otro lado, la empresa internacional encontrará lugares para seguir operando en las mejores condiciones pudiendo, contra el primer caso, extenderse a través de subsidiarias en el país o países que más le convengan institucionalizando una forma de inversión extranjera directa para la producción de bienes minimizando costos, aprovechando la cercanía a los consumidores e impulsando a través de ellas el comercio internacional y permanecer, por lo general, como propietario de la empresa nacional.⁵

Las políticas de una empresa internacional están identificadas en una primera instancia con las políticas del país de origen. Las partes integrantes de la empresa internacional o transnacional quedan sujetas a varias jurisdicciones nacionales puesto que la matriz por un lado, y cada una de las filiales por el otro, están constituidas bajo el régimen legal del Estado en el cual operan. Cada entidad de la gran corporación tiene derechos y obligaciones en un Estado determinado, pero no existe una entidad supranacional que regule el funcionamiento de la empresa transnacional como un todo. Sin embargo, fue evidente que los gobiernos no estaban preocupados por la inexistencia de esta instancia puesto que las funciones económicas internacionales derivadas de esta presencia transnacional no se veían como actividades interconectadas o dependientes las unas de las otras, llámese inversión, dividendos, transferencia de fondos, importación, exportación, asistencia técnica, pago de impuestos, etc. Sin embargo, todas ellas son capaces de intervenir en las políticas económicas de un país a largo plazo puesto que la transnacional en cuanto así requieran sus intereses, buscaría eludir políticas monetarias o fiscales para su beneficio; dirigir el capital hacia otros países más atractivos o con mayores ventajas políticas y económicas.

⁵ Ibid., p. 18.

1.1.1 Función y efectos de la IED

Hemos visto que la expansión de la IED ha adquirido cada vez mayor importancia y la alternativa para evaluarla no consiste en determinar si es “buena” o “mala”. Se requiere examinar las circunstancias en las cuales la IED es provechosa para los intereses nacionales de un país determinado. Por lo tanto, la IED tiene por un lado una función específica que incide en sectores y ramas de actividad económicas y al mismo tiempo provoca efectos a nivel nacional que son más evidentes en países en desarrollo. A continuación se explica, de acuerdo al punto de vista de Bernardo Sepúlveda, la función de la IED en conexión con los efectos que implica la entrada de la misma a un país:

- a) Aportación de capital. Al hablar de la IED se entiende como un movimiento de flujos importantes de capital de un país generalmente industrializado a otro que generalmente no lo es para incidir positivamente en su desarrollo. Sin embargo, en muchas ocasiones los efectos son contrarios afectando la balanza de pagos en el momento en que las filiales utilizan recursos internos y se financian en altos porcentajes con recursos locales. Por ello la contribución más evidente de la IED debería de ser la aportación de intangibles más que la transferencia de capital. Es decir, si los indicadores económicos demuestran que el capital regresa al punto de origen o matriz siendo los pagos al exterior una salida de recursos que resulta superior al aporte original, lo que permanece o debería permanecer es el aporte tecnológico y la capacitación o entrenamiento de trabajadores y gerentes locales para estimular el proceso de industrialización.
- b) Dependencia tecnológica. Al ocurrir la transferencia tecnológica como fenómeno interno de la empresa multinacional, no es de suponerse un esfuerzo real de integración al contexto local. En la mayoría de los países subdesarrollados, la tecnología adquirida no se adapta a la proporción de los factores, al tamaño del mercado o al aprovechamiento de insumos nacionales. Igualmente, los gobiernos no dan impulso o apoyo necesario a los grupos científicos para promover la investigación nacional. Se da por sentado que son las empresas transnacionales a través de la IED los que deben facilitar la obtención de tecnología y no se imponen criterios mínimos que obliguen a las filiales a establecer centros de investigación.
- c) Dominio industrial. Si bien las empresas transnacionales se ven limitadas en su perímetro de acción con respecto a las áreas estratégicas de producción o extracción controladas por los gobiernos, éstas se han visto beneficiadas por la concentración y control de ciertos sectores industriales clave de manufactura; a ello se le suma su carácter expansivo al acrecentar su poder al adquirir empresas locales importantes. Estas corporaciones, por lo tanto, poseen una importancia fundamental en la economía de origen y en la de los países en que operan.
- d) Descentralización de la industria. Una contribución de la IED tendría que ver con la promoción que realiza al desarrollo regional de los países anfitriones.
- e) Exportaciones. Las condiciones de tamaño, tecnología, gestión y canales de comercialización determinan que estas empresas están en condiciones técnicas más favorables para competir en el mercado internacional logrando el país receptor una expansión del sector externo a través de IED y una apertura a nuevos mercados.
- f) La dirección de la empresa. Se afirma generalmente que la IED aporta conocimientos administrativos y que contribuye al adiestramiento de gerentes y administradores locales. Sin embargo, este canal de transferencia técnica sólo

opera en los casos en que exista una política de adiestramiento del personal nacional para posteriormente tener la oportunidad de ejercer la dirección empresarial.

- g) Empresas conjuntas. La IED debe estar reglamentada favoreciendo su asociación con capital del país receptor de la inversión, mediante el establecimiento de compañías de capital mixto. De este modo la IED cumpliría su función como complementaria a la nacional.
- h) Desplazamiento de la empresa nacional. Esta situación se ve también como marginalización o “desnacionalización” de las industrias locales por razón de la presencia e instalación de la corporación extranjera. Para algunas empresas significa la simple transferencia de propiedad a una empresa extranjera y para otras significa la oportunidad de ser proveedores de las filiales aprovechando sus aportes técnicos y de gestión. Esta forma “vertical” de difusión indirecta de tecnología es generalmente gratuita y forma parte de las fases finales de la cadena de producción. Por su parte los inversionistas extranjeros utilizarán estrategias para obtener con el menor esfuerzo los mayores rendimientos ya sea adquiriendo empresas prósperas, marcas, prestigio y aceptación de la anterior empresa nacional facilitando considerablemente su integración al medio. “La IED adquiere en este caso (por compra de industrias establecidas) un carácter predominantemente financiero y cubre el costo social que supone la creación y el desarrollo de las empresas así adquiridas”.⁶
- i) Los plazos de terminación. Esto tiene que ver con la ausencia de una fecha fija de terminación de las operaciones de la empresa extranjera. Una vez instalada, la inversión foránea funcionará por un plazo indefinido, disminuyendo gradualmente la aportación de capital nuevo e incrementando el envío al exterior de utilidades, regalías y pagos por asistencia técnica.
- j) La desviación de recursos en base en el esfuerzo o estrategia por parte de las corporaciones para establecer patrones de consumo, típicas de sociedades desarrolladas y creando necesidades artificiales que no guardan proporción con los requerimientos de las naciones en desarrollo. Los estímulos al consumo provocan una transferencia de ahorro personal a la corporación transnacional y al exterior. La distorsión en los deseos del consumidor, sobre todo de ingresos bajos tiene un efecto retardador en el progreso económico al desviar recursos.
- k) La cuestión de la extraterritorialidad que se da cuando una matriz dispone a la(s) filial(es) una serie de procedimientos o acciones económicas que van en detrimento de las facultades regulatorias de los gobiernos teniendo que aceptar la existencia de poderes de decisión y control de otro país que provee la inversión, convirtiéndose en instrumento de la política exterior o de la política económica de un gobierno.
- l) Conflictos políticos – Tensión – Enfrentamiento de poderes. Si los intereses de las empresas transnacionales se ven afectados en sus filiales se prefiere adoptar en la mayoría de las veces actitudes extremas ante la implantación de nuevas reglas por parte de los gobiernos. Interferencia en asuntos políticos y económicos son la estrategia para mantener su supremacía.

En resumen, el objetivo de la IED será promover efectos que reflejen una coherencia con el proceso de desarrollo del país receptor y mantener una estrategia frente a aquellos

⁶ Ibid., p. 40.

efectos que repercutan en la disminución de autonomía, soberanía e interés nacional; así como la erosión en el poder de decisión.

Efectos sociales

- adaptación al medio local
- creación de fuentes de empleo
- presencia de técnicos y administradores extranjeros
- capacitación de la fuerza laboral nacional.

Efectos económicos

- transferencia de capitales
- influencia en la balanza de pagos
- transmisión de tecnología
- promoción de exportaciones

1.2. Internacionalización de la actividad productiva.

Desde los años setenta del siglo XX las empresas transnacionales, vehículo principal de la IED, se vieron en la necesidad de desglosar el proceso total de producción distribuyéndolo en varios países. Esto dio como resultado una nueva estrategia de producción en la parte de las etapas del proceso productivo trasladando a diversos países, con arreglo a ventajas y condiciones que éstos ofrecen, ya sea en términos de salarios, condiciones tributarias y de reglamentación hacia la IED, dotación de materias primas, cercanía a los mercados de consumo, infraestructura, desarrollo tecnológico y políticas industriales, etc.

“En apariencia la inserción internacional mediante exportaciones dinámicas de creciente complejidad es la manera con más posibilidades de elevar, de forma rápida y sostenida, el empleo productivo y la masa salarial, con lo que se contribuye tanto al crecimiento como a la equidad. Esta segunda fase exportadora se vincula en forma estrecha a la internacionalización productiva y a la inversión directa. Con los mercados ampliados se logran niveles de producción óptimos que minimizan los costo medios y permiten alimentar la competitividad internacional de la economía por diversas vías; la integración puede orientarse a fortalecer la inserción internacional, favorecer la articulación productiva e inducir la interacción creativa de los agentes públicos y privados”.⁷ Lo anterior es el resultado de cambios acumulados en la economía internacional que afectan la forma de producir y de extender el comercio transformando la organización del trabajo desde la posguerra hasta nuestros días. Lo actual es la conexión entre producción, mercado y finanzas alrededor del mundo traspasando las fronteras nacionales a través de redes comerciales y de inversión de las transnacionales generando lazos entre ciencia y producción; tecnología y competencia.

La división internacional del trabajo ha sido esencial para el funcionamiento adecuado del sistema de producción integrada global, pues los países menos desarrollados realizan tareas intensivas en mano de obra, mientras que los más avanzados se encargan de las fases de producción intensivas en capital y con habilidades especializadas. Se habla de una “mundialización de la nueva división internacional del trabajo, concepto planteado por autores alemanes a fines de los años setentas,... y que tuvo dos consecuencias principales: establecer una nueva relación productiva entre el capital

⁷ Lahera P., Eugenio, “La nueva actualidad de la integración”, en *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 8, México, agosto de 1992, p. 707.

transnacional y la fuerza de trabajo barata de los países periféricos y una nueva jerarquía entre los distintos tipos de conocimiento y trabajos productivos”.⁸

El autor Imre Vajda⁹ distingue entre la integración por el mercado y la integración por la producción y el desarrollo. La primera se define como la garantía de cada país participante de vender sin obstáculo alguno sus productos. La segunda postula internacionalizar, con base en un programa, la producción de las ramas industriales que no alcanzan una dimensión óptima en territorio nacional. Es posible distinguir dos grandes concepciones que establecen dos tipos de integración:

La microintegración, a partir de proyectos, promueve la interdependencia mediante actividades específicas que restituyen los beneficios intrínsecos a los países participantes. Estas actividades no pertenecen por fuerza a una secuencia que conduzca a una unidad más importante.

La macrointegración, globalizadora, cubre todos los aspectos del desarrollo a los que se aplica gradualmente un tratamiento común. Para ello existen dos caminos: el de carácter liberal que se apoya en el mecanismo de mercado y el otro que implica la intervención activa del Estado. La primera se refiere a la integración por el mercado y la segunda al desarrollo integrado.

Así, en la integración por proyecto se observa la ausencia de objetivos precisos, pues se insiste en los beneficios de la actividad conjunta. Además esa forma se concibe como complementaria del desarrollo de cada país participante, es decir, de ninguna manera sustituye el esfuerzo de desarrollo nacional, aunque tampoco lo impide. Su gran ventaja empero, es que resuelve con relativa facilidad los problemas de la distribución de los beneficios y los costos nacidos de la interdependencia, por medio de la selección de proyectos que no impliquen costos o sean benéficos para todos los países participantes. Esta concepción, de tipo funcional, da prioridad a las transacciones sobre los instrumentos legales. Lo importante es identificar los campos de cooperación de interés común no controvertidos y crear enseguida las estructuras necesarias para concretar los objetivos específicos que pueden ser de diversa índole. La integración por proyecto requiere de una descentralización institucional, de que todos los estados adopten las medidas necesarias para realizar los proyectos y del establecimiento de objetivos comunes. Tal modelo no necesita instituciones de carácter supranacional.

La globalización (**Anexo 1**), por su parte, promueve la integración del aparato productivo de las naciones participantes como un todo. En algunos casos la integración puede ser inmediata (la imposición rápida de un plan federal) y la unidad económica total.

La creación de una zona de libre comercio conduce de manera espontánea a la reasignación óptima de los factores, una mayor eficacia de los aparatos productivos y el reforzamiento de la competencia derivada de la ampliación del mercado.

⁸ Dabat, Alejandro, “Tendencias y perspectivas de la economía mundial”, en *Comercio Exterior*, vol. 47, núm. 11, México, noviembre de 1997, p. 859.

⁹ Imre Vajda, véase Abdelkader, Sid Ahmed, “La integración a la luz de las economías en el Tercer Mundo”, en *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 8, México, agosto de 1992, p. 770.

En la concepción globalizadora la integración se plantea implícitamente como un proceso lineal. Todo progreso lleva consigo otros; las actividades sometidas al tratamiento común ganan nuevos sectores o se consolidan.

El éxito de la integración tiene ciertas condiciones: homogeneidad en el grado y las características del desarrollo, proximidad geográfica, lazos históricos y culturas y comunidad de intereses frente al resto del mundo.

Existen ciertas distorsiones que hacen peligrar los procesos de integración: la distribución desigual de los beneficios entre los miembros más y menos desarrollados, el proteccionismo excesivo, la exagerada prioridad concedida a las actividades industriales, la concentración del ingreso y la riqueza y la transnacionalización de las empresas.

Entre mayor es la libertad de movimiento de bienes y factores en la zona en vías de integración, más elevados serán los aranceles a terceros países y, de hecho, más importantes los efectos de la integración. Esto crea nuevas oportunidades de inversión, estimula la división del trabajo, refuerza las economías de escala (producción de bienes estandarizados), acrecienta la competencia y fortalece el poder de negociación de las naciones agrupadas frente a terceros países.

Las políticas de liberalización han ampliado el espacio económico en el que operan los productores y los inversionistas, acentuando la globalización. Esto incluye el mayor incremento del comercio con respecto a la producción mundial, así como un gran dinamismo de la inversión extranjera directa.

1.3. Exportación de capitales en el marco de la globalización.

La reacción de los inversionistas ante la globalización en los ochentas, siglo XX, fue la de invertir el capital preferentemente en mercados externos, más no en regiones cuyo sistema económico les ofrecía ventajas ya obsoletas y poco rentables por la crisis de la deuda. Con respecto a esta coyuntura, se puede añadir que, como característica fundamental de la economía mundial en esos años, los países en desarrollo se convirtieron en exportadores netos de capital. Como resultado del pago del servicio de la deuda externa, las transferencias de valor de la periferia a la metrópoli alcanzaron montos sin precedentes ('80-'90 América Latina 225 000, millones de dólares) siendo esto uno de los principales elementos que explican la profundidad de la crisis y de los desequilibrios de la región. En contraste, esta transferencia contribuyó a mejorar las ganancias de los bancos internacionales y a estabilizar el sistema financiero internacional de 1982 a 1987.¹⁰ Por lo anterior, el objetivo urgente era en esos momentos dirigir los flujos de inversión de las Empresas Transnacionales (ET) a los mismos países desarrollados.

El esquema que se deriva de esta dinámica mundial es la presencia, de un “mundo triádico”: Estados Unidos, Japón y Alemania (concepto introducido por la ONU en su reporte de inversión mundial en 1991) alrededor de los cuales se manifiesta la globalización e internacionalización de los procesos productivos integrando a algunos países y excluyendo a muchos otros. Esta nueva estructura se presentó al pasar de un

¹⁰ Guillén Romo, Arturo, “La recesión de la economía estadounidense: crisis estructural y deflación” en *Comercio Exterior*, vol. 41, núm. 7, México, julio de 1991, p. 627-636.

sistema bipolar a uno triádico, en el que uno de los anteriores polos dominantes simplemente desapareció (Unión Soviética). En el sistema anterior el dominio correspondió a lo político e ideológico, mientras que en el nuevo, radicó en las finanzas, inversión y el comercio. El grueso de los flujos de IED recibidos por Europa Occidental, Estados Unidos y Japón lo realizan fundamentalmente las ET de estos mismos países, generando así un círculo virtuoso de inversión entre las economías desarrolladas.

Estados Unidos ya no tendría una relación de dominio sobre Europa y Japón sino de antagonismo y complementariedad. Esto último porque se presenta una gran cantidad de alianzas y fusiones entre empresas de la tríada; y de antagonismo que surge a partir de los conflictos comerciales.

Se observa entonces desde principios de los años ochenta, a diferencia de los años cincuenta y sesenta en donde la forma preponderante de la IED se basaba en las inversiones de nuevas plantas (greenfields), una tendencia hacia la acumulación de capital a través de asociaciones estratégicas, la compra (privatizaciones) y las fusiones con lo cual los consorcios de empresas transnacionales mantienen una expansión ininterrumpida que les permite ejercer un predominio económico mundial. Igualmente son los acuerdos y las alianzas estratégicas el rasgo distintivo de este período de intensa competencia monopólica, lo cual incluye, por una parte, nuevas formas de inversión como las empresas conjuntas, licencias, subcontrataciones, franquicias y por otra la fabricación, comercialización, investigación y desarrollo.

La década de los noventa ([Anexo 2](#)) comienza con una larga recesión, 1990-1994, que formó parte de las crisis cíclicas generalizadas (1974-1975, 1980-1982) y que estuvo caracterizada por una serie de eventos o antecedentes tanto políticos, sociales y económicos y que precisó el rumbo de la globalización y el regionalismo de ese periodo. En el caso de la inversión, la caída del muro de Berlín, octubre de 1989, provocó una incertidumbre en cuanto a la competencia mundial por los flujos de capital y la crisis del Golfo Pérsico la precipitó. Tanto en Oriente Medio, Europa del Este, la ex Unión Soviética y Latinoamérica se acrecentó la necesidad de fondos foráneos; incluso Estados Unidos, con un índice de ahorros mínimo, se vio obligado a financiar su déficit fiscal y comercial con fondos extranjeros.

La situación de crisis económica de Estados Unidos lo conduce a integrar una estrategia para formar con cierta rapidez un bloque comercial con Canadá y México aún cuando sus relaciones económicas bilaterales con estos países eran ya estrechas e integradas, tiene la visión de extender el tratado a toda América Latina para, en general, disminuir aranceles en el intercambio de bienes y servicios; disminuir costos de producción y extender los flujos de capitales.

SITUACIÓN ECONÓMICA EN LOS NOVENTA

1990 Crisis industrial en EUA



1992 Crisis alemana y japonesa

- Crisis de rentabilidad
- Término de la Guerra Fría
- Reunificación alemana y reconversión capitalista de Europa del este.
- Ocaso del milagro económico japonés.



EFFECTOS

- Desarticulación del ciclo económico internacional.
- Grandes corrientes especulativas.
- Conflictos comerciales que obstaculizaron los avances de los acuerdos globales.

NUEVO MODELO DE ACUMULACIÓN

- Nuevo ciclo de cambios, privatizaciones, reformas institucionales y acuerdos internacionales.
- Nuevo empuje de la globalización y regionalismo.
- Reconversión del crédito, combinación de medios informáticos e ingeniería financiera.
- Reestructuración financiera.
- Relocalización industrial hacia áreas de menores costos salariales.
- Producción de bienes y servicios intensivos en conocimiento.
- Alta tecnología y sector científico educativo.
- Nuevo tipo de ciclo industrial basado en la producción informática.
- Economías nacionales subordinadas a los eslabonamientos, redes y circuitos económicos internacionales, a la lógica económica de la globalización; a la reducción de la importancia del tamaño de los mercados internos nacionales a favor del acceso directo al mercado mundial.

La recesión (1990-1994) afectó el ritmo de crecimiento del intercambio mundial y los flujos de capitales pero sobre todo su estructura y orientación generales. Por otro lado, las transacciones de algunos países en desarrollo a partir de 1984, crecieron y hubo un mayor dinamismo comercial en las llamadas naciones emergentes.

Como capitalismo emergente se identifica a los países periféricos que adquieren un nuevo y destacado papel en la globalización mundial en virtud de su dinamismo comercial, crecimiento económico interno, atracción de capital extranjero y capacidad de articulación regional. El auge bursátil de los mercados emergentes, se inició en 1984 con un vertiginoso ascenso que supera ampliamente al resto de los mercados.¹¹

¹¹ Dabat, Alejandro, "La coyuntura mundial de los noventa y los capitalismos emergentes", en *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 11, México, noviembre de 1994, p. 943.

Situación de los países emergentes:

- Superación de la deuda.
- Procesos de apertura externa.
- Reformas económicas.
- Relocalización industrial en estos países.
- Modificación de la composición y la dinámica de las inversiones.

Otra característica de estos países emergentes fue la integración al proceso globalizador mundial a través de la posibilidad de aprovechar ciertas ventajas competitivas nacionales frente a los viejos países industriales.

Igualmente, se perfiló la reestructuración de Estados Unidos que recuperó a mediados de los noventa el primer lugar en la economía mundial al consolidar su liderazgo en tecnologías de punta, en la industria y en los servicios financieros apuntalándose en materia de liberación y dinamismo comercial.

Por otro lado, la situación de Europa Occidental se tornó compleja e incierta debido a los problemas de desempleo y pérdida de competitividad internacional de la industria manufacturera. En el caso de Japón, la conjunción de su crisis interna y el auge de poderosos rivales regionales como China y la creciente competencia industrial coreana y taiwanesa, dio lugar a una integración regional que no estaría dirigida por Japón, surgiendo un espacio abierto muy competitivo con tendencias a centrarse en torno a China y con varios núcleos de integración subregional. El espectacular ascenso de China se explica por la confluencia del liderazgo pragmático del Partido Comunista Chino, el enorme mercado interno en expansión de más de 1 100 millones de consumidores y el capital chino de ultramar proviniendo la mayor parte de inversión de Hong Kong y Taiwán entre otros factores.

También se puede decir que la IED se canalizó en gran parte a países en desarrollo (emergentes) concentrándose en un pequeño número de ellos, casi 80% en apenas 12 países (1991). China captó 42%; América Latina 30%: México, Brasil, Argentina y Chile; Asia 16%: Indonesia, Malasia y Tailandia; en Europa Central 12%: Hungría y Polonia.¹²

Igualmente, en los noventa se dan cambios fundamentales con la proliferación de espacios de integración regional mucho más diversificados, centrados en el desarrollo de los países emergentes de mayor tamaño y nivel de industrialización de Asia, Oceanía, América y África mediante una compleja red de acuerdos multilaterales y bilaterales: ASEAN, MERCOSUR, o espacios informales tan importantes como “La gran China”.

Otro aspecto que caracteriza al período de 1995 a 1998 (ciclo de expansión de la IED) es la multiplicación de acuerdos internacionales entre empresas con plataformas productivas en varios países lo cual se tornó en un complemento importante para las actividades tradicionales de la IED.

¹² Morera Camacho, Carlos, “Los flujos de capital y la transnacionalización de los grupos mexicanos”, en *Comercio Exterior*, vol. 49, núm. 1, México, enero de 1999, p. 153.

1.3.1. Destino y ciclo de los flujos de capital.

Con respecto a la expansión global de la inversión se pueden mencionar dos características principales que son el cambio en su composición y la diversificación de sus fuentes que va de la mano con la operación y estructura del sistema financiero internacional que provocan una serie de cambios a nivel nacional que se sustentan en la privatización y apertura a la inversión extranjera. “La nueva conformación, presenta una socialización del capital (múltiples inversionistas), centralización del poder (control accionario) y asociaciones estratégicas con el gran capital nacional y extranjero”¹³ y el resultado de esta dinámica internacional es, como ya lo habíamos mencionado al principio del trabajo, la existencia de corrientes de capital en forma de IED, y de IEI en forma de compra de bonos y corrientes de capital accionario de cartera conocida también como inversión de portafolio. Ambas tienen un impacto importante en la economía internacional. Sin embargo, tanto su dinámica como sus efectos en términos de desarrollo económico son distintos. Esto facilita el entender o diferenciar las diversas maneras en las que las grandes corporaciones deciden utilizar sus recursos sin que ello signifique aportación efectiva y directa al país receptor (inversión de cartera) aunque podría ser así funcionando como complemento del financiamiento nacional y productivo vía bolsa de valores o emisión de bonos.

La magnitud de los flujos de cartera no es ajena a los movimientos de la IED ya que en la bolsa de valores las cotizaciones de las acciones de las empresas en que participa o que se apropia el capital extranjero tienden a aumentar. Así las privatizaciones de empresas públicas mediante IED o las fusiones son factores que alientan el ingreso de capitales a las bolsas de valores de los países receptores. (Anexo 3)

Con el propósito de ampliar los conceptos de inversión en sus dos modalidades, tenemos que:

Inversión directa es:

“El capital que ingresa a un país con el objeto de crear una nueva empresa productiva, o el de modificar, ampliar o adquirir una ya existente en la economía receptora. Esta decisión puede llevar al inversionista extranjero a tener la propiedad total de la empresa o a una asociación con empresarios locales o de un tercer país. Los costos de salida del mercado receptor se vuelven mucho más altos, y quedan sujetos a las condiciones macro-económicas y evolución política del país receptor para lograr su objetivo: obtener tasas altas de rendimiento a través de la producción y venta de bienes y servicios”.¹⁴

Inversión internacional de “portafolio”:

Se refiere a aquellos capitales que buscan obtener, en otros mercados financieros nacionales, mejores tasas de rendimiento que aquellas que obtendrían en su país de origen. Gracias a la tecnología de la ubicuidad (posibilidad de estar en varios lugares a la vez a través de las herramientas de la informática), las transacciones financieras se pueden realizar con gran rapidez trasladando capitales de uno a otro país para maximizar rendimientos. Los instrumentos que ofrece son variados como los bonos

¹³ Morera Camacho, Carlos, “La reorganización del capital en México”, en *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 1, México, enero de 1995, p. 29.

¹⁴ Borja Tamayo, Arturo, “El TLCAN y la inversión extranjera directa: el nuevo escenario”, en Arturo Borja Tamayo (coordinador.), *Para evaluar al TLCAN*, Gpo. Editorial Porrúa/TEC de Monterrey, México, D.F., 2001, p. 272.

gubernamentales, acciones de empresas, bonos bancarios, compra de divisas, colocaciones efectuadas directamente en los mercados internos de valores, inversión de fondos especializados por países o regiones, etc.

A veces, este tipo de inversión alcanza gran importancia por las facilidades en los controles de cambios y la apertura a la participación extranjera en las bolsas nacionales. La historia da cuenta de que el capital que entra por estos medios tiende a alejarse ante los primeros indicios de recesión económica y de contingencia financiera causados por la insolvencia de las economías de la región. El efecto de esos recursos en el proceso productivo no reflejan en muchas ocasiones un crecimiento sostenido de la economía.

Con respecto al ciclo de la inversión, después de la crisis de la deuda, los préstamos bancarios prácticamente desaparecieron y se remplazaron por la emisión de bonos con interés fijo. Esto se inició con los bonos Brady y con el tiempo las emisiones soberanas se utilizaron para pagar las deudas bancarias en circulación. En la crisis por el efecto “tequila” que comenzó en México, los flujos eran principalmente de cartera, es decir, títulos de deuda pública y privada denominada en pesos. La crisis asiática representa el regreso de los préstamos bancarios al mercado mundial de capitales, en una gran proporción de corto plazo. Así, la forma de los préstamos ha completado el círculo, desde los bancos, préstamos sindicados y bonos soberanos, a flujos de cartera y nuevamente a préstamos bancarios.¹⁵

1.4. La IED y la instrumentación de “nuevas formas de inversión”.

Ya hemos visto que la IED se ofrece a los países receptores en forma planificada, se dirige a la producción y comprende en una primera instancia de:

- tecnología
- administración y mercadotecnia
- activos reales y financieros tangibles

En algunos casos en donde los países receptores hayan aprovechado lo anterior, pueden hacer uso de las nuevas formas de inversión (NFI) para determinados proyectos.

Charles Oman utiliza el término de NFI “para denotar una gama muy amplia y heterogénea de operaciones comerciales internacionales que coinciden con la existencia de un proyecto de inversión en un país huésped, para el cual una empresa extranjera proporciona bienes (bienes tangibles o intangibles) que constituyen activos. Sin embargo, la empresa extranjera no es dueña del proyecto”.¹⁶ Por “nuevas” no se refiere a que sean recientes, sino que es un concepto que implica la diferenciación respecto a la IED tradicional.

Nuevas Formas de Inversión:

(Anexo 4)

- Subcontratación

¹⁵ Kregel, Jan, “Flujos de capital, banca comercial y crisis financiera después de Bretton Woods” en *Comercio Exterior*, vol. 49, núm. 1, México, enero de 1999, p. 10.

¹⁶ Charles Oman, véase Alvarez Icaza Longoria, Pablo, “Marco teórico de la industria maquiladora de exportación”, en *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 5, México, mayo de 1993, p. 420.

- Convenios de producción con licencia
- Contratos de gestión
- Franquicias
- Contratos de entrega de instalaciones listas para la producción
- Productos de llave en mano
- Contratos de participación en la producción
- Servicios de riesgo

Componentes de las NFI:

- Tecnología
- Gestión
- Comercialización
- Financiamiento

Así también depende de las políticas económicas de los países para decidir si se usan las formas tradicionales de IED o la instrumentación de NFI observándose los siguientes períodos:

1. Sustitución de importaciones en la que predomina la inversión foránea sin participación patrimonial. En este caso, América Latina ejemplifica este período optando por un proceso de industrialización centrado en las empresas internacionales/transnacionales (ET). Por otro lado, están las economías asiáticas que basaron su proceso de industrialización en un modelo de exportaciones asociado a las ET con políticas industriales coherentes de gran alcance y las estrategias de la ET serían más compatibles con aquellas.

2. Liberalización y retorno a las formas tradicionales de IED reflejando una nueva evolución de la inversión y del comportamiento de las empresas internacionales que incluyen riesgos compartidos, patrones administrativos y financieros.

3. Combinación de IED y NFI (en menor escala) caracterizándose esta etapa por la búsqueda de las ET ya no únicamente de mano de obra barata, sino también de mercados finales, proximidad a los proveedores y una sólida base de capital humano, eslabonamiento de operaciones todo ello denominado “especialización flexible” que se basa en la ocupación de trabajadores calificados que elaboran una pluralidad de productos diferenciados, utilizando para ello maquinaria también flexibles y de contenido microelectrónico. La IED está orientada a la exportación y las NFI generan operaciones comerciales y promueven a su vez la exportación de bienes manufacturados y al mismo tiempo facilitan la transferencia de tecnología. Las economías asiáticas (Corea, Taiwán, Hong Kong, Singapur, etc.) hacen uso de la IE implicando mayor diversidad tanto de inversionistas como de las NFI. “Antes que atraer capitales externos, las NFI promueven el desarrollo de la competitividad industrial nacional e internacional y la división mundial de la mano de obra”¹⁷

“Tal vez lo más interesante de las NFI es que mostraron que la propiedad mayoritaria de una empresa no basta para controlar su funcionamiento y que generaron espacios de negociación entre las empresas transnacionales, las empresas nacionales y los gobiernos de los países huéspedes”¹⁸.

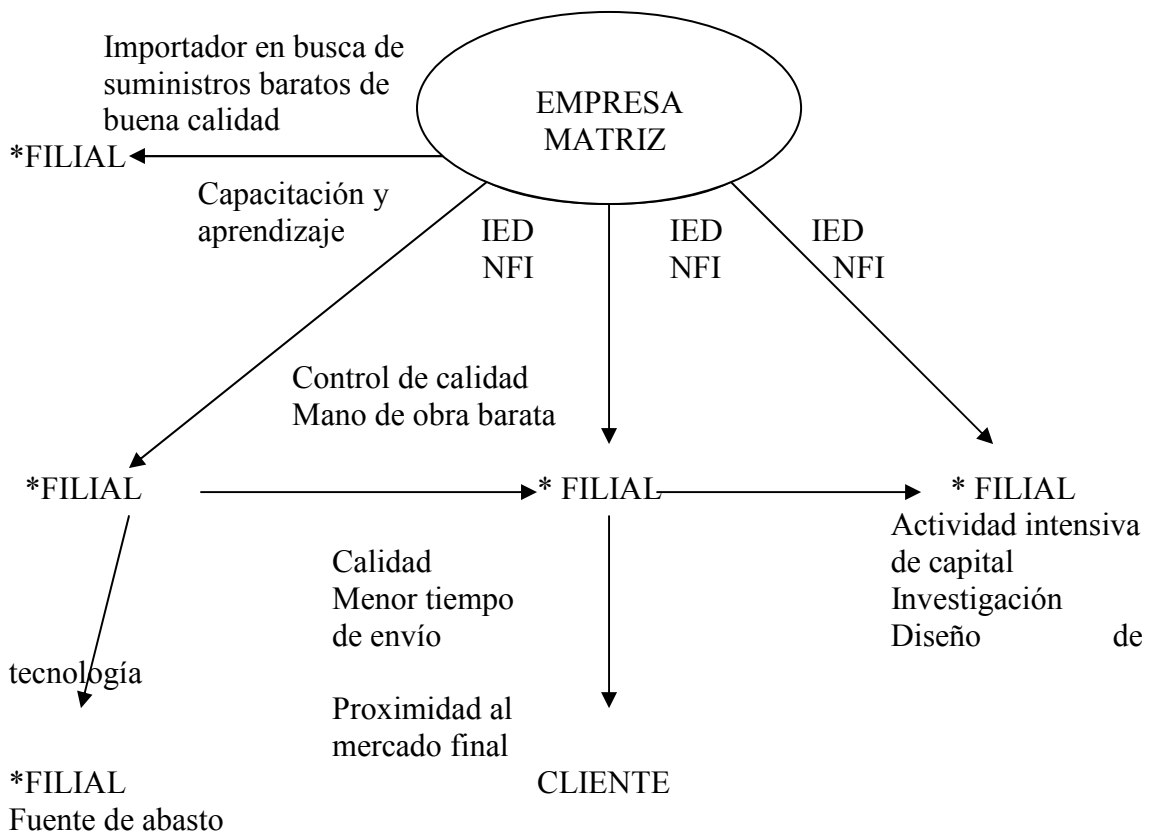
¹⁷ Kuwayama, Mikio, “Nuevas formas de inversión en el comercio entre América Latina y Estados Unidos”, en *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 5, mayo de 1993, p. 479.

¹⁸ Alvarez-Icaza Longoria, Pablo, Op. cit., p. 421.

“La corporación transnacional está marcando cada vez más el rumbo del comercio del planeta. Dado que el comercio internacional tiene un carácter cada vez más intraindustrial e intraempresarial, se diluye la diferencia entre comercio e inversión”.¹⁹

A continuación se presenta un diagrama que describe la etapa en la que se combinan IED y NFI a través de la especialización flexible:

Especialización Flexible/ Redes regionales



- Especialización flexible entendida como economías de espacio, mercados finales, proximidad de los proveedores y una fuerte base de capital humano que las permita dirigirse a los países en desarrollo.
- Explotación de factores regionales más que los nacionales aprovechando la complementariedad de recursos, producción y mercados más amplios.
- Uso inteligente de tecnología y mejoramiento de la fuerza de trabajo.

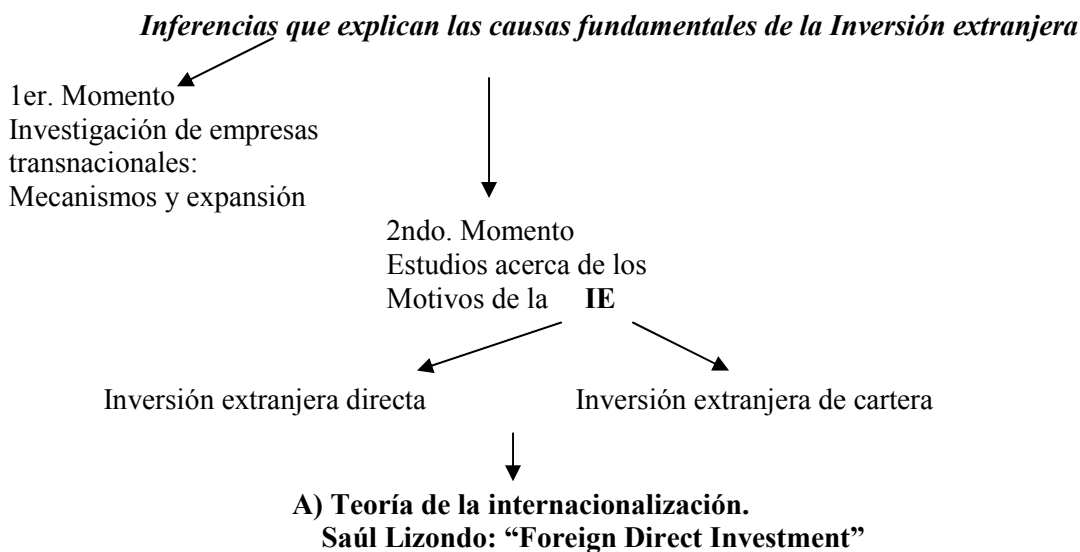
Si hablamos de inversión y de internacionalización de procesos productivos, también se debe incluir en este círculo el comercio cuyas tendencias van ligadas a los dos factores antes mencionados y a la competitividad internacional. “El comercio y la inversión son parte del mismo proceso de producir globalmente para los mercados internos y de todo el mundo; una cosa va con la otra. Si los ahorros de otros se pueden usar para estimular

¹⁹ Doran, Charles F., “La liberación de los comercios regional y mundial al estilo América del Norte”, en *Comercio Exterior*, vol. 44, núm.1, México, enero de 1994, p. 29.

el desarrollo interno, por qué se tendría que rechazar. El mismo Estados Unidos es el país que emplea más ahorros foráneos de todo el mundo”.²⁰

1.5. Factores determinantes para la IED

Alfredo Borges Guerra, explica qué factores son los que motivan los flujos de capitales y establece que “el análisis teórico de las corrientes de inversión extranjera o de su movilidad ha dado origen a diversas hipótesis, pero no puede hablarse con propiedad de una teoría de la inversión extranjera”.²¹ A continuación se presenta un esquema de la explicación del mismo autor.



Factores agrupados en dos secciones:

- | | |
|--|---|
| 1. IE en condiciones de mercados perfectos | a) Movilidad del capital a un país con altas tasas de retorno.
b) Diversificación de carteras - Búsqueda de |
| mercados | -Oportunidades de |
| IE | |
| 2. IE en condiciones de mercados imperfectos | a) Ciclo de vida del producto.
b) Tipos de cambio.
c) Principio de complementación
d) Reacción oligopólica |

B) Factor del “buen comportamiento”. FMI y BM

C) Factor de “movilidad del capital y desarrollo” Mathieson y Rojas-Suárez “Liberalization of the Capital Account”

²⁰ Ibarra, David, “Reforma económica y TLC”, en *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 6, México, junio de 1994, p. 478.

²¹ Guerra-Borges, Alfredo, “Factores determinantes de la inversión extranjera: introducción a una teoría inexistente”, en *Comercio Exterior*, vol.51, núm. 9, México, septiembre de 2001, p. 825.

Factores agrupados en dos argumentos:

1. Argumento de asignación eficiente de recursos.
 2. Argumento de la movilización del ahorro externo.
- A) Teoría de la internacionalización

1. IE en condiciones de mercados perfectos.

a) Movilidad del capital: cuando el costo marginal del capital es igual en dos países y uno de ellos, generalmente desarrollado, desea trasladar su capital a otro en donde existan altas tasas de retorno y que éste sea mayor que el costo marginal.

b) Diversificación de carteras para reducir riesgos (factor aplicable a las grandes empresas). Las condiciones para recibir las tasas más altas de retorno se dan cuando el país receptor reúne una serie de requisitos de seguridad jurídica y política: mano de obra calificada, infraestructura moderna, etc. “La optimización del capital...requiere de un país bicéfalo que al mismo tiempo es subdesarrollado y desarrollado”.²²

- Búsqueda de mercados: el inversionista toma en cuenta el tamaño del mismo, su crecimiento, su potencialidad de expansión, acceso a mercados regionales, preferencia de consumidores y la estructura del mercado.
- Oportunidades de inversión: explotación de yacimientos minerales o de energéticos cuyo mercado se encuentre en el país sede de la empresa inversionista.

2. IE en condiciones de mercados imperfectos. Este factor se apega más a la realidad mundial.

a) El ciclo de vida del producto, inferencia con mayor validez y estrechamente relacionada con el factor de la diferencia de tasas de retorno entre países. La sucesión de las innovaciones se produce con suma rapidez y es necesario que el plazo de recuperación sea igual de rápido. Sin embargo, si lo anterior no sucede, es aquí donde interviene la inversión extranjera a fin de obtener los beneficios remanentes de las innovaciones en el país receptor con altas tasas de retorno.

b) Tipos de cambio que definen los flujos de capital o inversión extranjera cuando la moneda de un país es más fuerte que en el país receptor.

c) Principios de complementación basado en la ventaja comparativa cuando tiene lugar en una industria una pérdida de competitividad e invierte y transfiere capital, tecnología y destrezas a países con ventajas comparativas sobre todo en bienes intermedios.

d) Relación oligopólica en la que una empresa ante la competencia en su propio mercado busca un desafío en el extranjero.

²² Ibid., p. 827.

B) Factor del “buen comportamiento”.

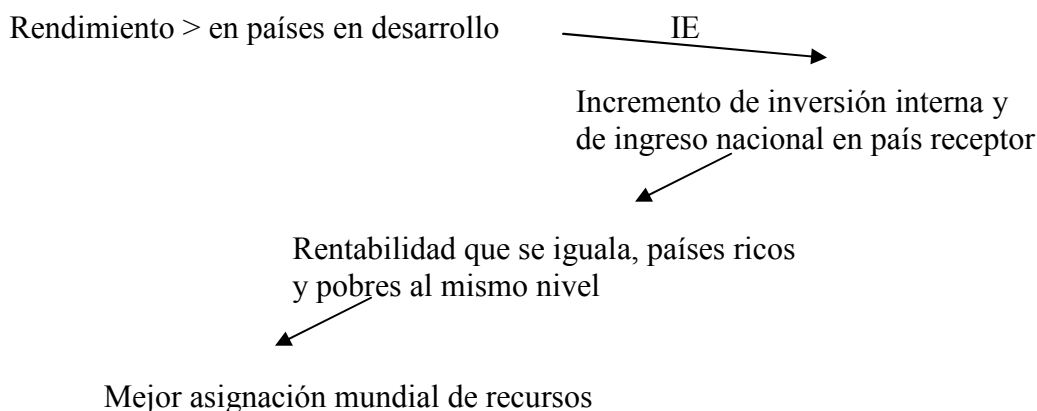
Es indudable que la desregulación y la liberalización de las economías nacionales, la eliminación de normas restrictivas o discriminatorias de la inversión extranjera; la liberación de la cuenta de capital, las privatizaciones del Estado, etc., han favorecido la afluencia de IE. Sin embargo, sucede que economías que distan del modelo ortodoxo (conforme las estipulaciones de organismos como el FMI y el BM) han estado recibiendo flujos importantes de IE. Por citar un ejemplo, se encuentra China, que ha abierto algunas zonas o regiones para recibir IE pero sigue siendo una economía centralmente planificada donde el Estado tiene un mayor peso que la empresa privada.

Los hechos, por tanto, no confirman en muchos casos lo que pudiera derivarse de una política de “buen comportamiento” y estas medidas no garantizan que exista una relación directa entre inversión extranjera directa y crecimiento económico. La mayoría de los países de América Latina son un ejemplo, pues a pesar de cumplir lo establecido por el FMI o el BM, la inversión aunque necesaria en una política de crecimiento económico, sus efectos no son automáticos ni cabe esperarlo en cualquier forma de inversión porque:

- La mayor parte de los ingresos de IE provienen de las privatizaciones de empresas públicas y la compra de algunas privadas, esto ha sido resultado de transferir al extranjero activos nacionales y no de la formación de capital fijo y la apertura de empresas productivas.
- Los recursos provenientes de las privatizaciones en su mayor parte se han destinado a financiar el déficit de la balanza de pagos o el fiscal.
- Ha sido muy modesta la contribución de la IE para conseguir un desarrollo industrial auténtico pues buena parte de ella se ha canalizado a las operaciones de ensamble de manufacturas con partes y componentes importados.

C) Factor de “movilidad del capital y desarrollo”.

1. Argumento de asignación eficiente de recursos como elemento determinante de la IE.

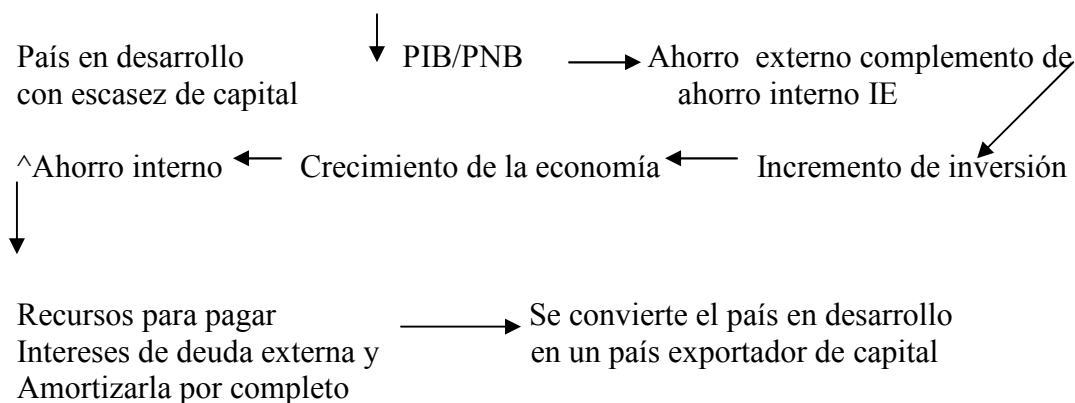


Para que este proceso se lleve a cabo, los mercados financieros tendrían que reflejar de manera correcta el valor actual de los dividendos que se podrían obtener de los activos

en cuestión en donde los precios son la guía principal para reasignar capitales. Sin embargo, los movimientos de los países en los mercados financieros no suelen reflejar las variaciones a largo plazo.

Igualmente si el ingreso nacional se incrementara, se podría pensar que los países en desarrollo (a donde se dirige la inversión) algún día dejarían de serlo. La argumentación en contra es la de que este hecho nunca ocurriría puesto que los países que reciben la inversión generalmente tienen modelos regresivos e inequitativos de distribución del ingreso lo que perpetúa la pobreza. Por lo tanto, la equiparación de las tasas de rentabilidad sólo sería posible entre los grandes inversionistas y no en el país como un todo.

2. Argumento de la movilización del ahorro externo.



Para que se den las condiciones anteriores, país receptor debe realizar un intenso esfuerzo para aumentar el ahorro para canalizarlo a la inversión. Sin embargo, la realidad es que el ahorro externo está sustituyendo al ahorro interno. En todo caso la inversión debe ser eficiente e invertir en tecnología y pensar en retomar una estrategia de sustitución de importaciones con el propósito de crear bases nacionales del crecimiento de la economía.²³

Con respecto a las inferencias explicativas, con sus respectivas observaciones, nos muestran que a los países hay que abordarlos de manera particular y que el país inversionista tendrá en cuenta ante todo las condiciones que prevalecen en el país receptor.

Con respecto al comportamiento de los flujos de capitales, es totalmente flexible en cuestión de ubicación y capacidad de negociación. Se caracteriza por los cambios ya sea de crecimientos notables a drásticos descensos y por su ubicación dependiendo de la estrategia económica coyuntural de cada empresa que representa el poder de una o unas naciones. El movimiento de capitales es en definitiva importante por su naturaleza, su capacidad de reproducirse y ampliarse. En cualquier circunstancia persigue la elección del sitio y las oportunidades que puedan favorecer la obtención de ganancias, principio del sistema capitalista, para su acumulación y reproducción.

²³ Ibid., p. 828.

Capítulo 2. LA INVERSIÓN DIRECTA EN EL MARCO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) Y SUS IMPLICACIONES PARA MÉXICO.

La región de América del Norte adquiere un rumbo diferente a partir de los cambios económicos de liberalización y de la estrategia de alianza de la región. Con la firma del TLCAN se conforma el marco jurídico para dinamizar el intercambio comercial y la inversión productiva.

2.1. Antecedentes del TLC.

A fines de los setentas, el modelo de industrialización vía sustitución de importaciones aplicado durante 30 años se agotó y se llegó a la conclusión de que únicamente había provocado un estancamiento económico. El modelo de desarrollo “hacia adentro” mostró las consecuencias en los 80’s:

- a) Desequilibrio en el desarrollo social.
- b) Industria deficiente y poco competitiva.
- c) Débil desarrollo de la industria nacional y de bienes de capital.
- d) Enorme desigualdad del ingreso.
- e) Mercado cautivo en beneficio permanente de las grandes empresas (extranjeras).
- f) Escasez de ahorro interno.
- g) Endeudamiento externo creciente.

Estos desajustes se debieron a una política económica y comercial basada en la protección arancelaria y la producción interna. Por el contrario, se registraron beneficios importantes hacia las inversiones industriales, en particular las extranjeras, que disfrutaron de manera permanente de un mercado protegido de la competencia nacional e internacional. Igualmente gozaron de ganancias elevadas y demasiado apoyo del Estado mediante subsidios, franquicias y control del salario real. Como es de suponerse la IED predominante provenía de EUA y se situaba en las áreas dinámicas decisivas y redituables. El sector industrial nacional no se encontraba propiamente desarrollado por sus propias capacidades y recursos y la base productiva la conformaban las pequeñas y medianas empresas sin una planeación para encontrar su fuerza en las cadenas productivas.



* La concentración del poder se trata del tránsito de prominentes grupos de capital familiares a la conformación de grandes grupos de capital financiero a partir de grandes coaliciones o asociaciones estratégicas empresariales dirigidas por un grupo pequeño de control oligopólico.

En México el sector empresarial adoptó las estructuras oligopólicas y monopólicas que tenían el poder de decisión en casi todas las ramas industriales, financieras y comerciales del país. La IED, por tanto era un tema medular en la política económica y con carácter protagónico en diversas áreas del país.

En tanto EUA se colocaba en una posición desventajosa con una economía en declive:

- a) Deuda interna y externa.
- b) Déficit fiscal.
- c) Rezago tecnológico y de productividad.
- d) Elevados costos de producción perdiendo competitividad a nivel internacional.

En esta situación de crisis económica 1980-1982 , 1987-1989 y que se extiende al primer trimestre de 1990, debido principalmente al retiro de cuantiosas inversiones de cartera por los japoneses, demuestra por un lado su vulnerabilidad y por el otro su interés por encontrar vías alternas que pudieran favorecer a su economía, a la competencia con respecto a otros bloques económicos y al libre mercado a través de acuerdos de libre comercio replegándose hacia el continente americano. Cabe mencionar que al crearse el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) en 1974, EUA se constituyó en un instante en promotor del multilateralismo como medio para arribar al libre comercio. La consideración de los acuerdos bilaterales llevaría a un progreso en las negociaciones comerciales o a la regulación en materia de inversiones entre otros asuntos.

“Un tratado o acuerdo de libre comercio es un contrato mediante el cual las partes se comprometen a eliminar los obstáculos arancelarios y no arancelarios al intercambio comercial, y a establecer foros para dirimir las controversias de orden mercantil entre las partes. Los obstáculos arancelarios se refieren a los gravámenes, a la introducción de las mercancías importadas, y los obstáculos no arancelarios se refieren a medidas de

tipo fitosanitario, de embalaje y de normas varias que impiden la introducción de mercancías de un país a otro”.¹

Estados Unidos - Canadá

1988 Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos Canadá (ALCEUC) que constituyó una opción para Estados Unidos ante el estancamiento de las negociaciones de la Ronda de Uruguay. Para Canadá representó el dejar atrás todas las políticas tendientes a crear una relación menos dependiente de su vecino, intentando en su momento diversificar su comercio exterior y su diplomacia. Con este acuerdo se perseguía la:

- Eliminación de tarifas y mayor parte de barreras no arancelarias.
- Liberación de flujos de inversión .
- Suprimir restricciones de comercio y servicios.

Estados Unidos – México

- 1985 a partir de este año se establecen una serie de instrumentos jurídicos sobre comercio e inversión

- 1988 Acuerdos Marco I y II de Principios y Procedimientos de Consulta sobre Relaciones de Inversión México-EUA. Este Acuerdo “no fue otra cosa más que el preámbulo de la modificación a la mexicana Ley de Inversiones Extranjeras de 1989, en la que prácticamente se otorgan todo tipo de facilidades a éstas, incluso para penetrar en áreas antes consideradas como estratégicas, como en el caso de la petroquímica, las telecomunicaciones, la importantísima industria siderúrgica, a la que de la noche a la mañana se le quitó sin ningún criterio económico ni jurídico el carácter de prioritaria y estratégica”.²

- 1989 Entendimiento sobre conversaciones en Materia de Comercio e Inversión. (Segundo acuerdo marco).
- 1990 Comunicado Conjunto entre presidentes Salinas y Bush.

México – Canadá

- 1980 Convenio de Cooperación Industrial y Energética.
- 1990 Memorandum de Entendimiento entre México y Canadá sobre un marco de consultas para el comercio y la inversión.

Estados Unidos- México- Canadá

- 1994 Firma del TLCAN ([Anexo 5](#))

El TLCAN, en su primer momento, se entiende como una alianza comercial estratégica con reglas claras para el intercambio comercial y para estimular la inversión productiva llevando a las economías en cuestión a fortalecer su competitividad frente a otros bloques requiriendo de los integrantes:

¹ Labra M., Armando, “La integración desde la perspectiva norteamericana”, en Benito Rey Romay (coordinador), *La integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá ¿Alternativa o destino?*, siglo XXI, México, 1995, p. 99.

² Ortiz Wadgymer, Arturo, “El Neoproteccionismo norteamericano ante el Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos”, en Benito Rey Romay, Op cit., p. 59.

1. Una política económica estable
2. Aprovechamiento de ventajas competitivas.(Se pretende ser un país exitoso en negocios donde se requieren factores que de hecho tiene o puede crear).
3. Impulso al desarrollo tecnológico, puesto que para los países y aún más para las empresas, el acceso a la tecnología es la clave para introducirse a los mercados mundiales.
4. Sentar las bases para facilitar la ampliación de los mercados
5. Interacción de los sectores público y privado

“Los países que se integran pueden realizar su comercio exterior y sus inversiones en el extranjero con menos restricciones. El proceso de convergencia de las condiciones económicas facilita las corrientes de inversión entre países y permite concentrar la discusión en las demás condiciones económicas, jurídicas y administrativas que son determinantes para dicha inversión productiva”.³

En esta nueva coyuntura internacional y específicamente en el caso de la región de América, Estados Unidos veía a México como un apoyo para su propio beneficio. México tendría que, a partir de ese momento, aprovechar las ventajas que pudieran darse en el marco de un tratado y tener una visión sistemática y analítica de su situación económica. Entre otras cosas debía promover la desregulación oligopólica y monopólica para lograr una ampliación y diversificación de la inversión interna y externa.⁴

Estrategias para una política económica coherente		
Crecimiento de la producción	Ramas industriales	Relación funcional y dinámica de la Avance tecnológico. Incorporación de componentes nacionales a diversas exportaciones. Puntos de complementación.
Desconcentración	Sectores económicos	Apertura comercial.
Diversificación de la empresa	Inversión	Fuentes internas y externas (EUA y otros países). Crecimiento de capital privado nacional. Responsabilidad estratégica de cada sobre su nivel competitivo.
Gobierno	Estado mexicano	Eficiente poder de dirección y negociación.

³ Lahera P., Eugenio, Op. cit. p. 708.

⁴ Corro Barrientos, Bernardo, “Apertura comercial de México y nueva proyección mundial de Estados Unidos” en *Comercio Exterior*, vol. 41, núm. 7, México, julio de 1991, p. 681.

Una vez iniciada la estrategia comercial mexicana de apertura que inicia, como ya se mencionó, a mediados de los 80's los cambios en la diplomacia comercial canadiense y las perspectivas del mercado ampliado estadounidense, crecieron con celeridad las transacciones económicas entre México y Canadá. En este dinamismo tuvo en peso prominente el desempeño de las exportaciones de México a Canadá, cuyo valor se incrementó 135% de 1987 a 1992. No obstante la participación de los productores mexicanos en las compras totales canadienses, éste era todavía inferior a 2%. Durante el quinquenio 1989-1993, el flujo de inversiones directas a México aumentó cerca de 79% y sólo en 1994 unos 4500 empresarios canadienses visitaron México con miras a realizar inversiones, transferencia de tecnología y alianzas estratégicas.

Lo cierto es que el grueso del comercio exterior, (ya sabemos que éste junto con la inversión son parte del mismo proceso de producción global para los mercados internos y de todo el mundo; una cosa va con la otra) en América Latina lo efectúan las empresas transnacionales. Alrededor de 70% de las exportaciones canadienses está vinculado a las operaciones de aquéllas; de ese total, 40% es comercio intraempresarial y el restante 30% es resultado de licencias o alianzas estratégicas de las empresas canadienses con corporaciones foráneas. En el caso de Estados Unidos, alrededor de 50% de sus exportaciones manufactureras a Canadá son comercio intraempresarial de sus matrices y compañías afiliadas. En 1992, por lo que respecta a México, 40% del comercio exterior era intraempresarial, porcentaje que ha aumentado significativamente con el TLCAN.⁵

2.2. Negociación interna del Tratado entre actores políticos y económicos.

Es en política exterior donde la influencia de Estados Unidos sobre Canadá ha tenido mayores implicaciones sobre todo a partir del gobierno de los conservadores encabezado por Brian Mulroney intensificando las relaciones canadienses con EUA. El 2 de enero de 1988 Mulroney y Ronald Reagan firmaron el acuerdo de libre comercio (ALC), con el fin de eliminar las barreras arancelarias en un período de 10 años a partir de 1989. Este acuerdo generó una serie de discusiones sobre todo de lado canadiense haciendo responsable a este acuerdo del agravamiento de la recesión económica en Canadá. El TLCAN incrementó las dudas sobre los beneficios del acuerdo los cuales se inclinarían más a favor de EUA.

El TLCAN era una estrategia necesaria para los EUA en este caso no importaba que sus socios comerciales, Canadá y México, no se conocieran o que alguno de ellos estuviera sumido en una crisis económica o en niveles de semi-industrialización, lo relevante sería el que EUA extendiera su hegemonía económica de manera legal a través del TLC. Era predecible que tanto Canadá como México aceptaran tal acuerdo, porque en pocas palabras no había otra opción, para no permanecer fuera de la tendencia de la regionalización y por presiones políticas-económicas a través de instituciones como el FMI y BM (renegociación de la deuda externa en el caso de México) y el gran peso de los consorcios transnacionales cuyo poder se encuentra por encima de los gobiernos. Por ello, algunos autores manejan el análisis del TLCAN como un acuerdo que básicamente incorpora un conjunto de reglas para la operación de los capitales globalizados (trato nacional de la IED, apertura de los servicios, derechos de propiedad, apertura irrestricta de la cuenta de capitales) que Estados Unidos y la “avanzada del

⁵ Guillén Romo, Arturo, “Flujos comerciales en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte”, en *Comercio Exterior*, vol. 51, núm. 6, México, junio de 2001, p. 474.

capital globalizado” han tratado de impulsar en otros foros e instancias como la OMC y la OCDE.

En México, la administración mundial o internacional comenzaba a tener mayor relevancia y se hacen más evidentes las diferencias estructurales (interés nacional, soberanía) entre los sectores estatales, representantes de la sociedad, y el sector privado o empresas transnacionales. Sin embargo, se va gestando en las altas esferas públicas y privadas lo que los analistas llaman “facilitadores de la integración”, elegantemente dicho, que abarcan personajes importantes del gobierno comenzando por el presidente, funcionarios, medios de comunicación, algunas instituciones educativas, empresas transnacionales, etc.; construyendo una red de eventos, encuentros y negociaciones no pudiendo dar marcha atrás y obligando entonces a estructurar el procedimiento interno para dar seguimiento al TLCAN ([Anexo 6](#)).

A continuación se enlistan las seis diferentes áreas de negociación:

1. Acceso a los mercados con sus respectivos grupos de trabajo: aranceles y barreras no arancelarias, reglas de origen, compras gubernamentales; agricultura e industria automovilística.
2. Reglas de comercio con sus respectivos grupos de trabajo: salvaguardas, subsidios y leyes contra prácticas desleales; estándares.
3. Servicios: finanzas, seguros, transporte terrestre y telecomunicaciones.
4. Inversión
5. Propiedad intelectual y propiedad industrial
6. Solución de controversias

Es importante, para el presente trabajo, el asunto de la inversión teniendo en cuenta la importancia de atraer capital y promover la inversión nacional y extranjera. La Constitución, en todo caso, (Artículos 27, 28 y 32 en lo que respecta a inversión) debía anteponerse a cualquier interés privado y el gobierno debía establecer normas de gestión y control sobre las empresas transnacionales.

ADMINISTRACIÓN INTERNACIONAL

TRANSNACIONALES ----- dependen -----→ ESTADO
SECTOR PRIVADO

Invierten en el cambio tecnológico, estrategias y/o proyectos.

El sector público es el que rige y crea el entorno económico.

Sus proyectos son a largo plazo, se permiten planear y prever nuevos desarrollos.

Tiene una visión a corto plazo, es decir, lo que dure un gobierno

Ejercen influencia y luchan por permanecer

Ajusta sus políticas e instituciones a una realidad en constante cambio.

El esquema anterior, puede decirse, se presenta en estos momentos de manera inversa en donde el Estado depende de las ET's, que adquieren un rango de "supranacionalidad", y de los flujos de capital extranjero. En este sentido, las prerrogativas se intensifican para que nuevas disposiciones (reglamentos) sobre inversiones extranjeras se ratifiquen a nivel constitucional. Lamentablemente, es la mano de obra barata y la mayor flexibilidad laboral, permitida por la legislación mexicana, la gran "ventaja" que ofrece México para atraer dichos capitales.

El TLCAN fue una negociación primero, a partir de una plataforma de política exterior en donde el gobierno de EUA realiza gestiones y cabildos para institucionalizar las prácticas económicas de comercio e inversión en el marco de un tratado. Los actores políticos son los encargados de hacer toda esta estructura para dar fundamento y validez a las actividades de los actores económicos de las transnacionales.

2.3. La legislación de México en materia de Inversión Extranjera Directa y modificaciones ante el TLCAN.

En México el proceso de desarrollo sustentado en la industrialización se debía dar en dos etapas. Habiendo mencionado el proceso económico mexicano en apartados anteriores a continuación se nombran esas etapas por las que, desde el punto de vista de la IE, debió haber transitado el país:

1. Sustitución de importaciones, en la cual se producen bienes con grado relativamente bajo de tecnología y con una eficiencia limitada. La inversión se canaliza fundamentalmente al sector industrial. La principal cotribución de las empresas transnacionales debía consistir en su aportación al ahorro, la acumulación de capital y la capacidad administrativa de la industria. En ese momento y para asegurar un crecimiento industrial acelerado, se deja de lado, de manera temporal, las consideraciones relativas al mercado, el papel de los precios relativos, la eficiencia y otros factores. La capacidad administrativa y el capital extranjero pueden ser muy útiles. En este período la tecnología se adquiere principalmente en los países avanzados. Lo importante es hacer el trabajo tan rápido como sea posible, preocupándose relativamente poco por la eficiencia y los precio internacionales.
2. Combinación de sustitución de importaciones (en la cual se fabrican productos de mayor complejidad tecnológica) y de exportación de bienes manufacturados. El papel de la tecnología apropiada y las combinaciones del producto para penetrar en los mercados internacionales se hacen mucho más importantes. Se puede entonces pensar en una combinación productiva y benéfica de la experiencia de las empresas transnacionales en materia de mercados y tecnologías con los crecientes conocimientos internos. Esta combinación se basa en las particularidades de la dotación de recursos y de los factores institucionales del país.⁶

En México no hubo una clara transición de la primera fase a la segunda. La abundancia de créditos bancarios externos y el descubrimiento de enormes reservas de petróleo le dio la opción al gobierno de no enfrentar los cambios estructurales que exigía la

⁶ Mortimore, Michael y Torben Huss, "Encuesta industrial en México" en *Comercio Exterior*, vol. 41, núm. 7, México, julio de 1991, p. 694, 695.

segunda fase de la industrialización. Posteriormente, “la crisis de la deuda externa, destacó la necesidad de la IED para el desarrollo económico. El Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (Pronafice) 1984-1988 señalaba que la participación de la IED en México sería selectiva y estrictamente complementaria de los esfuerzos nacionales en áreas con potencial de exportación e identificaba como objetivos de esas inversiones la promoción del desarrollo tecnológico nacional”.⁷ Igualmente, se observa en esta área una vacilante administración que no es ni selectiva ni complementaria que con el tiempo se distorsiona poniendo en juego hasta la soberanía del país. No existe una planeación con bases y principios sustentables ya no se diga para pasar a otros niveles de producción y actitud nacional, sino para poder enfrentar crisis que predisponen al país a serios desajustes económicos.

Con todos sus bemoles, el papel del capital extranjero en México estaría muy relacionado con la apertura comercial y el fomento industrial. Sin embargo, como ya se mencionó, México tendría una desventaja en cuanto a la administración y control de la IED pero sobre todo, por la incapacidad de generar ahorro interno y controlar las salidas netas de capital en manos de mexicanos sin ningún interés en invertir en su propio país (se estimaba que los capitales fugados ascendían a 200 mil millones de dólares). En la década de los ochenta la inversión nacional en especial la del Estado (que llegó a representar más del 50% de la formación de capital en la década de los setenta) se contrajo para dar lugar a las privatizaciones y reprivatizaciones de ramas y sectores antes reservadas para el Estado o para los mexicanos.

Para facilitar el ingreso de tecnología y capital extranjeros se modificaron de manera sustancial el marco jurídico de la Inversión Extranjera en México ([Anexo 7](#)). Las regulaciones especiales sobre IED son áreas complejas tanto a nivel jurídico como económico ya que se trata de una serie de conceptos que combinan apertura al capital y al mismo tiempo restricciones⁸ que se van haciendo más flexibles en ciertas áreas. Estas restricciones a la IE o intervención directa deberían perseguir los siguientes objetivos:

1. Proteger áreas de seguridad nacional o interés nacional especial no aptas para ser operadas por extranjeros (actividades militares, procesos electorales, etc.)
2. Reducir distorsiones percibidas en los flujos de inversión que pueden ser monopólicas, fiscales, cuestiones ecológicas, laborales, de derechos humanos.
3. Se pueden incluir disposiciones específicas para aclarar o establecer el régimen a que se sujetan las expropiaciones y en general las limitaciones a la propiedad de extranjeros.
4. Sostener decisiones de política industrial, al permitir al gobierno seleccionar tecnologías, socios de empresas nacionales, beneficiarios de protección, subsidios y otros elementos relacionados.

Para algunos analistas el fomento activo a la participación extranjera fomenta la dependencia de la nación con respecto a los consorcios transnacionales penetrando en

⁷ Edgar Ortiz, “TLC e inversión extranjera en México” Sección América del Norte, en *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 10, México, octubre de 1993, p. 968.

⁸ Martínez, Gabriel, “Inversión en el Tratado de Libre Comercio” en Georgina Kessel (compilador), *Lo negociado del TLC*, ITAM McGrawHill, México, 1994, p. 38.

los rubros más rentables y estratégicos como la petroquímica, la industria alimenticia, la minería y la construcción de infraestructura.

Ejemplo de ello es el proceso de reformas y reordenamiento de capitales e inversiones en México, destacando dos períodos: 1983-1987 y 1988-1993 que concluyen con las reformas financieras adicionales y la nueva ley de inversión extranjera y la aprobación del TLCAN. Existen datos de informes presidenciales con respecto a la “desestatización” de 770 empresas entre 1982 y 1989 muchas de ellas con participación extranjera y liquidadas en condiciones ventajosas para los compradores para que posteriormente fueran adquiridas por las transnacionales. En este orden de ideas, destacan autorizaciones y convenios de coinversión con capitales franceses, japoneses y de Estados Unidos (destacando el sector turístico y hotelería) así como la implementación, a principio de los noventa, de instrumentos financieros como los swaps que eran en su momento una manera de abono en especie otorgando facilidades para obtener empresas paraestatales y participación en la infraestructura básicamente del sector turístico y poder así pagar parte de deuda externa.⁹

Para México las reformas significaron enormes flujos de capital foráneo comenzando en 1983 y volvieron a tomar auge en 1989 con una nueva modalidad: la inversión de cartera, lo que se convertiría después en un revés para la economía mexicana y su “efecto tequila” afectando a toda América Latina.

En 1989 se promulgó el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Extranjera Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (RLIE). En términos generales tal reglamento puso de manifiesto las tendencias reales de la IED en México. Aun cuando la ley respectiva, constituida en 1973 como norma general, limitaba la participación foránea a 49% del capital social de las empresas, la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) autorizó participaciones foráneas superiores en industrias dinámicas como la electrónica, la farmacéutica y la de automotores entre otras. Ya a principios de 1984 la CNIE se orientó más a promover la inversión en ciertas actividades seleccionadas. Todas estas medidas tenían como objetivo el alcanzar metas específicas como su contribución para la captación de divisas; fomento de las exportaciones; sustitución estratégica de importaciones; desarrollo tecnológico nacional; incrementar el empleo, y descentralización geográfica de la industria.

De acuerdo con las disposiciones reglamentarias de 1989 los inversionistas extranjeros podían tener participaciones de 100% en el capital de las empresas en sectores no sujetos a limitaciones legales específicas, tales como los de alimentos, bebidas y tabaco; textiles, prendas de vestir y cueros; madera y productos de papel, y los servicios de restaurantes, hoteles y comercio. La aprobación de la IED en esas actividades resultó automática y el único trámite necesario era la inscripción en el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) y debían cumplir con las siguientes condiciones:

- a) Los activos fijos de la empresa en el período preoperativo no debían superar el equivalente a 100 millones de dólares.
- b) La inversión se financiaría con fondos extranjeros y no con créditos internos.
- c) Los establecimientos industriales se ubicarían fuera de las zonas industriales de las ciudades de México, Guadalajara y Monterrey.

⁹ Bernal Sahagún, Víctor M., “La inversión extranjera en el TLC” en Benito Rey Romáy, Op. cit., p. 276.

- d) Durante los tres primeros años de actividad la empresa obtendría, por lo menos, un saldo equilibrado en sus transacciones de divisas.
- e) Se crearían puestos de trabajo y se cumplirían programas de capacitación y desarrollo para el personal.
- f) Se utilizarían tecnologías adecuadas y se cumplirían las normas de protección ambiental.

El régimen de la IED mantuvo algunas limitaciones y reservas en favor del control estatal o de los inversionistas nacionales. A principios de los noventa las actividades con restricciones para el capital foráneo se agrupaban en seis categorías:

1. Las reservadas al Estado, entre ellas la extracción de petróleo y gas natural; la refinación del crudo; la generación, transmisión y suministro de energía eléctrica; los servicios telegráficos; los de ferrocarriles, y la acuñación de moneda.
2. Las destinadas a empresarios mexicanos, entre ellas la transmisión privada de radio y televisión, y los servicios de transporte por carretera.
3. En las actividades de minería del carbón; extracción y beneficio del azufre; roca fosfórica y metales ferrosos la IED puede tener una participación limitada a 34% del capital social.
4. Elaboración de petroquímicos secundarios, la fabricación de partes y accesorios para la industria de automotores y otras actividades conexas con una participación máxima de IED de 40%.
5. Las que tienen un límite de participación para la IED de 49% tales como la pesca, la minería y los servicios telefónicos, de seguros y de arrendamiento financiero.
6. Las abiertas para una participación de capital extranjero de hasta 100% previa aprobación de la CNIE, entre ellas la agricultura, la ganadería, la industria editorial, la fabricación de instalaciones industriales y los servicios educativos.

La Ley de Inversión Extranjera de 1993 revisó lo estipulado en el reglamento de 1989 a fin de instituir un marco normativo en favor de la competitividad del aparato productivo nacional, la seguridad jurídica de la inversión foránea recibida y la claridad de las reglas del juego para las nuevas inversiones. Con la nueva legislación, 688 de las 745 actividades consideradas en la Clasificación Mexicana de Actividades y Productos (CMAP) quedaron abiertas a la participación foránea en el capital social de las empresas mexicanas. La producción de ocho petroquímicas básicas, las comunicaciones por satélite y el servicio de ferrocarriles, permanecieron como actividades exclusivas del Estado, pero con las reformas legislativas aprobadas en diciembre de 1996 desapareció el carácter reservado de las dos últimas actividades.

“El TLC constituyó un marco jurídico para facilitar el flujo de capitales productivos y estimular el desarrollo de redes de producción transnacional en la región. Si bien su enfoque formal es regular el comercio de bienes y servicios, en buena medida se propone reglamentar el flujo de inversiones directas entre los tres países; de ahí que en México se diga que más que de libre comercio es más bien un tratado de libre inversión”.¹⁰ Esto no tendría nada de malo si en verdad el tratado se concibiera

¹⁰ Palacios L., Juan José, “Inversión e integración regional en el Pacífico: entre los acuerdos y los procesos naturales”, en *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 12, México, diciembre de 1993, p. 1136.

efectivamente para hacer asequible esa inversión, que además es indispensable para financiar el déficit en cuenta corriente, en la medida en que el crecimiento genere los recursos necesarios para la reinversión, la producción y competitividad.

Con el paso del tiempo la apertura del país a la IED avanzó más allá de los límites del TLCAN. El ejemplo de esto es que en octubre de 1997 el gobierno mexicano suscribió con el de Alemania un Tratado de Protección y Fomento de las Inversiones, con el compromiso mutuo de dirimir eventuales diferendos en la materia ante cortes internacionales. Este aspecto binacional reafirmó la posición de México como uno de los países más abiertos a la IED, al igual que en el comercio exterior.¹¹ Igualmente, se han firmado con varios países Acuerdos para la Promoción y Protección recíproca de las Inversiones (APRIs) a nivel internacional que pretenden fomentar la IED y proteger jurídicamente los flujos de capital destinados al sector productivo.

La información sobre la IED proviene de la Dirección General de Inversión Extranjera (DGIE) que corresponde a la Secretaría de Economía y que compila tres conjuntos de información: IED que necesita aprobación previa de la Comisión Nacional de Inversión extranjera; IED que no necesita aprobación y se compila en el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras y adiciones al capital de las empresas realizadas mediante el mercado de valores. Las inversiones internacionales de cartera en los mercados secundarios no se incluye correctamente en las estadísticas de la DGIE. De modo estricto esas estadísticas no corresponden a la inversión efectivamente realizada durante un año. Sin embargo, gran parte de las inversiones planeadas se inician en el primer año y los saldos restantes se consumen de inmediato. El Banco de México también informa los cambios en la IED pero principalmente con base en encuestas entre las grandes empresas extranjeras.¹²

2.4. El texto del TLC en materia de IED.

Por su enorme importancia económica, los acuerdos del TLCAN en materia de IED consolidaron, como ya se mencionó, la apertura prevista en el reglamento de 1989 de promoción de inversión extranjera y poco antes de entrar en vigor los compromisos pactados con Estados Unidos y Canadá, a finales de diciembre de 1993 se publicó una nueva Ley de Inversión Extranjera que abroga la promulgada veinte años atrás (1973).

En el TLC se asienta en el capítulo I como objetivo fundamental el de “aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes” (artículo 102. 1c).¹³ Es pertinente destacar que de manera paralela a estas disposiciones, se derivan aquellas dirigidas a los inversionistas no norteamericanos. En este caso, la regla de origen es la disposición más importante que define requisitos de contenido nacional para que las mercancías y los servicios producidos por empresas no norteamericanas puedan recibir el trato arancelario preferencial que se adopta en la región.

¹¹ Sección nacional, “Inversión extranjera directa en México en los noventa”, en *Comercio Exterior*, vol. 48, núm. 10, México, octubre de 1998, pp. 804-805.

¹² Ortiz, Edgar, “TLC e inversión extranjera en México”, en *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 10, México, octubre 1993, p. 970.

¹³ *Dictamen sobre el Tratado de Libre Comercio para América Latina*, Senado de la República, LV Legislatura, Coordinación de Información y Relaciones Públicas, enero de 1994, p. 17.

“Se considera inversión tanto la acumulada de bienes tangibles reproducibles que se realiza directamente en empresas establecidas dentro del territorio de cualquiera de los tres países, como la inversión financiera que se integra mediante la participación accionaria en tales empresas, lo mismo que el financiar títulos de deuda contraída por empresas afiliadas, aportar préstamos de largo plazo y surtir o financiar los bienes muebles e inmuebles que se instalen y utilicen con fines de lucro, así como disponer de los intereses y beneficios derivados del capital”.¹⁴

En la sección A del capítulo XI, del TLCAN¹⁵ se definen lo que a la larga serían las normas de mayor efecto en las relaciones económicas entre México, Estados Unidos y Canadá. Los artículos correspondientes establecen el trato nacional a los inversionistas de la zona; el reconocimiento mutuo de la condición de nación más favorecida; la prohibición de aplicar políticas industriales o ciertas regulaciones en forma discriminatoria; la no intervención en los consejos de administración, y las reglas básicas concernientes a la movilidad de capitales, las expropiaciones y el pago de éstas. Igualmente, se establece lo que corresponde a las inversiones entre los países firmantes (intra-regionales) y las disposiciones relacionadas a las reglas de origen, que vinculan inversión y comercio, condicionando el acceso al mercado de los inversionistas que están fuera del acuerdo.

Artículo 1101 Ámbito de aplicación.

Se refiere a las medidas, descritas en los siguientes trece artículos (más sus cuatro anexos), que deben adoptar los tres países cuando se refiera a la inversión de uno en el territorio de otro; teniendo en cuenta los requisitos de desempeño, medidas ambientales y las actividades reservadas al Estado.

Artículos 1102 -1105 Trato nacional/ Trato de nación más favorecida/ Nivel de trato/ Niveles mínimos de trato.

Cada país otorgará a los inversionistas de un país del TLC y a las inversiones que ellos realicen, trato no menos favorable que el que otorga a sus propios inversionistas (trato nacional/régimen intra-regional) o a los inversionistas de otros países (trato de nación más favorecida). En lo que respecta a las disposiciones estatales, provinciales o municipales se entenderá como trato nacional al equivalente al que se otorga a sus propios inversionistas, es decir, será un trato justo y equitativo (nivel mínimo de trato). Se otorgará plena seguridad y protección de acuerdo con el derecho internacional. Cabe resaltar que el trato nacional implica el que ninguna parte puede imponer a las otras un nivel mínimo de participación accionaria en una empresa depositándola en manos de nacionales.

Artículo 1106 Requisitos de desempeño.

Ningún país miembro del TLCAN podrá imponer o hacer cumplir requisitos de desempeño a las inversiones en su territorio, tales como niveles de exportación, contenido nacional mínimo, trato preferencial a proveedores nacionales, importaciones sujetas a los ingresos por exportaciones, transferencia de tecnología, un proceso productivo o conocimiento reservado y requisitos de fabricación de productos en una

¹⁴ Ibid., p. 122.

¹⁵ Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera, TLCAN, Quinta parte: Inversión, Servicios y Asuntos Relacionados, capítulo XI: Inversión. www.economia.gob.mx, 23 páginas.

región determinada. Sin embargo, lo anterior no se aplicará a las compras del sector público, a los programas de incentivos a la exportación, ni a las actividades en materia de ayuda internacional.

Artículo 1107 Altos ejecutivos y consejos administrativos.

Los inversionistas de un país miembro del TLCAN podrán designar personal para ocupar puestos de alta dirección de cualquier nacionalidad en el país receptor; sin embargo, se le podrá exigir a la parte inversora que la mayoría del consejo de administración esté conformado por personal de una nación en particular o por residentes del país receptor de la inversión siempre y cuando no sea en menoscabo de la capacidad del inversionista sobre el control de su inversión.

Artículo 1109 Transferencias.

Los inversionistas de un país miembro del TLCAN podrán convertir la moneda de curso legal en divisas, al tipo de cambio que prevalezca en el mercado, de sus ganancias, ingresos derivados de una venta, pago de préstamos, u otras transacciones relacionadas con una inversión. Cada país miembro del TLCAN asegurará que esas divisas puedan transferirse libremente.

Este artículo dispone que se permita la transferencia libre hacia el exterior de utilidades y dividendos, ganancias, intereses y capital, incluyendo pagos en especie. No obstante, también se incluyen disposiciones para impedir la transferencia de recursos cuando una empresa esté en situación de quiebra o insolvencia. Las transferencias hacia el exterior quedan también impedidas o limitadas en caso de responsabilidades penales o en situaciones determinadas por sentencias judiciales.

Artículo 1110 Expropiación y compensación.

Ningún país miembro del TLCAN podrá expropiar, de manera directa o indirecta, inversiones que realicen los empresarios de los países miembros del TLCAN, salvo por causas de utilidad pública, con base en el principio de no discriminación y de acuerdo con las formalidades que establece la ley. Los inversionistas afectados deberán recibir, sin demora, una indemnización cuyo monto será determinado conforme al valor justo de mercado de las inversiones expropiadas, más cualquier interés correspondiente.

Artículo 1111 Formalidades especiales y requisitos de información.

El país que recibe la inversión no está impedido para establecer formalidades especiales conexas al establecimiento de la misma como el que el inversionista sea residente del país miembro o que las mismas se constituyan conforme a leyes y reglamentos del país receptor. Igualmente, el país receptor de la inversión podrá exigir datos rutinarios de la misma con fines de información y estadística cuidando su divulgación en caso de que sean datos confidenciales.

Artículo 1114 Inversión y medio ambiente.

El Tratado establece que ningún país deberá reducir sus normas ambientales con el propósito de atraer inversiones y que los países consultarán sobre el cumplimiento de estas disposiciones. Asimismo, el TLCAN especifica que un país miembro podrá emprender las acciones correspondientes para la protección del ambiente, de conformidad con las disposiciones sobre inversión del Tratado.

Artículo 1115 Solución de controversias.

Los inversionistas de los países miembros del TLCAN podrán reclamar el pago de daños pecuniarios por violaciones a las disposiciones de este apartado por parte del país receptor de la inversión, mediante procedimientos de arbitraje entre el inversionista y el Estado, o ejercitar los recursos disponibles ante los tribunales nacionales de ese país.

Si una empresa considera que un gobierno ha violado estos derechos y garantías del TLCAN, puede iniciar una acción judicial privada para conseguir el cumplimiento de los mismos con el objetivo de reclamar una compensación monetaria por fuera del sistema judicial del país en cuestión. Esas demandas “inversionista-Estado” del TLCAN se litigan en organismos especiales de arbitraje mercantil internacional (no se contempla el recurso de los paneles binacionales) cerrados a la prensa y a cualquier tipo de participación pública ya sea como observadores o con derecho a voz. Son tres tribunales internacionales de arbitraje especializados en disputas de inversión y que ya funcionaban antes del TLCAN. Las decisiones tomadas en esos organismos son obligatorias e inapelables. Estas instancias son: La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) y la Convención Internacional del Centro de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI) del Banco Mundial y una variación de ésta misma Convención que se aplica cuando solamente una de las partes en disputa es signatario de la misma. Se organizan en paneles de tres jueces árbitros profesionales que se reúnen para revisar las controversias. Dichos tribunales están facultados para dictaminar que un país miembro del TLCAN tenga que pagar una suma de dinero como indemnización a una empresa que fuese dañada en sus intereses.¹⁶

Debe quedar claro que el tratado trilateral no implica una libre circulación de capitales y de personas, el caso en materia de migración quedó fuera del acuerdo. Cada uno de los países integrantes, establecieron una serie de sectores económicos ya sea excluidos por completo a la participación de la IED (el caso del petróleo mexicano, o el sector de carga marítima de los Estados Unidos), o con restricciones en cuanto al porcentaje del capital de la empresa que puede ser de propiedad extranjera. Estas reservas se encuentran en los anexos generales (I-IV) y tienen como fin la congruencia entre el TLCAN y diversas leyes federales, las cuales, en el caso mexicano, se verá que con posterioridad al acuerdo se fueron cambiando con el fin de abrir la participación al capital extranjero.

Con el fin de explicar de manera esquemática la estructura del capítulo XI sobre inversión en el TLCAN, se preparó la siguiente información que contiene los artículos con los temas medulares en torno a los flujos de capital entre los socios y las restricciones que se establecen en anexos. Igualmente, se hace referencia a los capítulos que están relacionados con la inversión y que plantean restricciones a la participación extranjera.

¹⁶ Public Citizen, “Lecciones para el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)”, www.tradewatch.org octubre de 2002, p . 8.

CAPÍTULO XI INVERSIÓN

ARTÍCULOS 1101- 1139

101- 1114	{	TRATO NACIONAL STATUS NACIÓN + FAVORECIDA NO A REGLAS DISCRIMINATORIAS LIBRE ADMINISTRACIÓN EMPRESARIAL REGLAS BÁSICAS DE MOVILIDAD DE CAPITAL REGLAS BÁSICAS DE EXPROPIACIÓN E INDEMNIZACIÓN
1115-1139	{	SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN GENERAL POR CUESTIONES DE INVERSIÓN POR CUESTIONES DE COMERCIO DESLEAL

CUATRO ANEXOS (EXCEPCIONES Y ACLARACIONES)

LOS ANEXOS EN GENERAL COMPONEN MÁS DE LA MITAD DEL TEXTO

ANEXO I/II 1120.1 1137.2	{	*SECTORES RESTRINGIDOS PARA LA PARTICIPACIÓN DE IED *SECTORES Y SUBSECTORES ESPECÍFICOS DE COMERCIO <i>DE BIENES Y DE SERVICIOS TRANSFRONTERIZOS EN LOS QUE NO SE APLICA EL PRINCIPIO DEL "TRATO NACIONAL"</i> *CONTRATACIÓN DE EJECUTIVOS MEXICO -RESTRICCIONES AL PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE IED SECTORES: ENERGÍA, TELECOMUNICACIONES, CONSTRUCCIÓN, EDUCACIÓN, PESCA, PRENSA ESCRITA Y TRANSPORTES (AÉREO, TERRESTRE, ACUÁTICO) -78 RESERVAS DE TRATO NACIONAL CANADÁ -ALGUNAS RESTRICCIONES DE PARTICIPACIÓN DE IED SECTORES: ENERGÍA, PESCA Y TRANSPORTE (AÉREO, ACUÁTICO Y TERRESTRE). -36 RESERVAS DE TRATO NACIONAL ESTADOS UNIDOS -ALGUNAS RESTRICCIONES DE PARTICIPACIÓN DE IED SECTORES: ENERGÍA ATÓMICA, TELECOMUNICACIONES, QUÍMICOS AGRÍCOLAS, MINERÍA, TRANSPORTE DE CARGA MARÍTIMA Y TRANSPORTE AÉREO Y TERRESTRE. -29 RESERVAS DE TRATO NACIONAL
ANEXO III 1137.4	{	ACTIVIDADES O SECTORES RESERVADAS AL ESTADO. LISTADO DE MÉXICO DE 11 SECTORES: PETRÓLEO Y PETROQUÍMICA BÁSICA; ELECTRICIDAD, COMUNICACIONES VÍA SATÉLITE, TELÉGRAFOS, SERVICIO POSTAL, FERROCARRILES, EMISIÓN DE MONEDA Y AEROPUERTOS.
ANEXO IV 1138.2	{	LA CLÁUSULA DE NACIÓN MÁS FAVORECIDA APLICADA EXACTAMENTE EN EL MISMO SENTIDO POR LAS TRES PARTES A TODOS LOS PAÍSES NO NORTEAMERICANOS CON LOS QUE SE TENGAN TRATADOS BILATERALES O MULTILATERALES.

OTROS CAPÍTULOS RELACIONADOS CON LA INVERSIÓN A TRAVÉS DE RESTRICCIONES O LÍMITES A LA PARTICIPACIÓN DE EXTRANJEROS CON LÍMITES DE TIEMPO

- VI ENERGÍA Y PETROQUÍMICA BÁSICA.
- VII SECTOR AGROPECUARIO
- IX MEDIDAS RELATIVAS A LA NORMALIZACIÓN (PROMOCIÓN UNIFORME DE ESTÁNDARES QUE PUEDA TENER UN EFECTO INDIRECTO A LARGO PLAZO SOBRE LAS DECISIONES DE UBICACIÓN DE EMPRESAS).
- X COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO.
- XII-XIV CONTIENEN DISPOSICIONES ESPECÍFICAS SOBRE INVERSIÓN EN TELECOMUNICACIONES, SERVICIOS EN GENERAL Y SERVICIOS FINANCIEROS (ESTE SECTOR ES MUY IMPORTANTE PORQUE BRINDA SERVICIOS A UNA GAMA MUY AMPLIA DE ACTIVIDADES PRODUCTIVAS YA QUE FACILITA, ENTRE OTRAS COSAS, LA ASIGNACIÓN DEL AHORRO Y PROMUEVE LA INVERSIÓN).
- XV POLÍTICA EN MATERIA DE COMPETENCIA , MONOPOLIOS Y EMPRESAS ESTATALES.
- XVII PROPIEDAD INTELECTUAL.

OBJETIVOS DEL TLCAN CON RESPECTO A LA INVERSIÓN

- RESPETAR LAS ACTIVIDADES RESERVADAS AL DOMINIO EXCLUSIVO DE LOS MEXICANOS Y DEL ESTADO.
- GENERAR EMPLEOS.
- COOPERAR PARA INCENTIVAR LA CAPITALIZACIÓN INTERNA, MODERNIZACIÓN TECNOLÓGICA Y FOMENTAR EL CRECIMIENTO ECONÓMICO.
- BRINDAR CONFIANZA Y UN AMBIENTE SEGURO PARA LA INVERSIÓN NACIONAL Y EXTRANJERA.
- GARANTIZAR AL INVERSIONISTA MEXICANO UN TRATO IGUAL AL INVERTIR EN CANADÁ Y/O ESTADOS UNIDOS.

2.5. Beneficios y efectos adversos para México del TLCAN a doce años de su vigencia.

En un primer momento, y para dar validez y consistencia al acuerdo, los “facilitadores de la integración” consideraban al TLC la clave del desarrollo económico de México y anticipaban grandes volúmenes de inversión por la relocalización de industrias de las naciones del norte, atraídas fundamentalmente por los bajos costos de la mano de obra mexicana. Se creía que, mediante la creación de empleos, la transferencia de tecnología y el reforzamiento de los vínculos con ramas de la economía mexicana, la IED contribuiría a que la economía mexicana obtuviera altas tasas de crecimiento.

El discurso político se ve reflejado en documentos como en el dictamen, presentado ante el Senado de la República LV Legislatura (22 noviembre 1993), sobre el Tratado de Libre Comercio para América del Norte donde se plantea que: “Todos los gobiernos del mundo celebran continuamente negociaciones comerciales, políticas, militares y de todo tipo, con el objeto de avanzar en su interés nacional. *Lo hacen libre, soberanamente*, y aceptan restringir algunas facultades en aras de alcanzar beneficios para sus pueblos. Eso es lo que hace nuestro gobierno en los acuerdos y convenios que está realizando”... “Las obligaciones contraídas por México en el Tratado se ajustan y respetan *escrupulosamente* las disposiciones y principios constitucionales”... “Los efectos del Tratado aparejados al desarrollo sostenible y equilibrado que ya observa nuestra economía por *esfuerzo propio*, permitirán una atención gubernamental de amplitud superior en cobertura y alcance en áreas prioritarias para las mayorías, en el amplio campo de desarrollo social, la educación, la salud y seguridad pública”... “Es muy importante que el gobierno sea perceptivo para detectar correctamente y a tiempo las señales que se generen, a fin de que incrementen su acción para atacar las rigideces que impiden la movilidad de factores y su reasignación entre regiones y sectores”.¹⁷

Otro tipo de analistas, en cambio, preocupados por las consecuencias de dicho tratado, pensaban que los beneficios se concentrarían en EUA debido a su mayor desarrollo en diversas áreas y que la IED distorsionaría aún más el crecimiento económico de México.¹⁸ Continuando con este enfoque respecto al TLCAN, en sus inicios, el caso de la inversión extranjera se veía igualmente en forma cautelosa y a las empresas transnacionales se les consideraba simplemente como mecanismos de dominación desarticuladoras y estratificadoras de la economía. Los efectos positivos serían menores que los originalmente estimados y a largo plazo el Tratado y la IED debilitarían a la economía y “propiciarían una pérdida de la soberanía que erosionaría la capacidad para formular políticas autónomas de desarrollo”.¹⁹

A doce años del TLCAN, el quehacer de algunos analistas económicos ha sido el evaluarlo y en base a cifras demuestran el grado de regionalización, integración y productividad que prevalece en el área de América del Norte. Efectivamente el intercambio comercial y los flujos de inversión en la región han ido en aumento pero lo que es más evidente es la ubicación estratégica del comercio e inversión en determinados sectores de la economía. Tan sólo con este hecho se puede descartar el principio que se utilizó para darle validez y sustento al tratado, siendo éste concebido

¹⁷ Dictamen sobre el Tratado de Libre Comercio para América Latina, Op. cit., p. 25.

¹⁸ Ortiz, Edgar, Op. cit., p. 967.

¹⁹ Ortiz, Edgar, Op. cit., p. 968.

como un vehículo para el desarrollo integral del país, y que abarcaría a todos: llámese fuerza laboral, sociedad en general, industria, estados y gobierno. Todo esto se vería reflejado en la eficiencia y competitividad. ¿Qué ocurrió o está ocurriendo en este sentido?

Para comenzar, con respecto al destino de la IED en México, se aprecian flujos “dirigidos” hacia el sector servicios: el financiero y social (hoteles, restaurantes; profesionales, técnicos y personales); de comercio, comunicaciones y transportes. La industria de la transformación es también un destino importante de la IED de creciente importancia sobre todo en la industria manufacturera que se concentra en tres grupos: productos metálicos, maquinarias y equipo; alimentos, bebidas y tabaco más productos químicos. No se diga del sector automotriz y autopartes, áreas por demás importantes para las empresas transnacionales de este rubro. ¿Dónde queda la importancia de darle impulso al campo mexicano e invertir en él? Lo único que se puede decir con respecto a esto es que lamentablemente existe un enorme rezago en el sector agropecuario y un aumento del desplazamiento de la población a zonas urbanas que muchas veces se traduce en el traslado a los Estados Unidos aumentando la emigración indocumentada .

Igualmente, se manejan cifras con respecto al intercambio comercial y demanda externa que sólo pueden cubrir pocos productores que cuentan con recursos tecnológicos, materiales y por su desempeño, créditos. Sin embargo ni la IED ni la inversión nacional privada, sin principios que la dirijan como el establecer un determinado porcentaje de la inversión total para ser dirigido a los sectores más desfavorecidos, parecen tener interés en promover el desarrollo en su infraestructura o en su capital humano estableciéndose en donde mejor les convenga recibiendo apoyo del Estado, el cual acepta estas condiciones para evitar “ahuyentar” la tan solicitada inversión por encima de las políticas de apoyo para el campo.

El sector que se ha visto favorecido por la apertura comercial y los flujos de IED es por más el manufacturero. Sin embargo, dentro de este sector nuevamente nos encontramos con cambios en la regulación de la industria petroquímica que no llegan a ser congruentes con los esquemas estratégicos de la nación fundamentados en la propia Constitución. La regulación petroquímica se aplica a dos grupos de productos: los básicos, cuya producción está reservada en exclusiva a PEMEX, y los secundarios, en cuya elaboración pueden participar ya sea el sector público o el privado.

Esta desregulación iniciada en 1986 tuvo como una de sus metas principales la participación del sector privado, nacional y extranjero en la petroquímica básica, constitucionalmente reservada al Estado. Este programa limita el papel de Pemex como el único productor de petroquímicos básicos, “reclasificando” los mismos para colocarlos en la lista de “secundarios”. Para 1989 se dejaron 19 productos como petroquímicos básicos y se definieron 66 productos como secundarios que quedaron sujetos al requisito del permiso petroquímico y al límite de 40% de participación de la inversión extranjera. Ante estos cambios, prevalece la incertidumbre por parte de la sociedad acerca de los procedimientos y programas de gobierno para privatizar por completo a la industria. Paradójicamente, estos cambios dan mayor seguridad a los inversionistas extranjeros ante el menor riesgo de expropiación.

¿Cuáles fueron algunos puntos que se manejaron alrededor del TLCAN?

- En la primera etapa, es decir, en la formación de un área de libre comercio, México se vería favorecido por la ventaja en el costo de la mano de obra. Esto implicaría mayor afluencia de maquiladoras de origen estadounidense y canadiense. Los fabricantes podrían aprovechar los fuertes consumos de insumos de las maquiladoras. Aunque para esto debían de cumplir con las normas de calidad, volumen y entrega. El país en su conjunto podría beneficiarse por la entrada de tecnología de punta, creación de empleos y valor agregado.
- En materia de salarios el ingreso de empresas extranjeras provenientes de Estados Unidos y Canadá provocarían incrementos graduales en los salarios, principalmente en la zona norte. En teoría los salarios de las tres naciones tenderían a igualarse debido al proceso mismo de integración. Esto sólo ocurriría en el momento en que hubiese libre movilidad del factor trabajo en el área integrada.
- El proceso de integración haría posible que el factor capital se optimizara con la libre circulación. Uno de los efectos positivos de toda integración económica es que se hace un uso de los recursos maximizándolos. Esto tiene como resultado que las tasas medias de ganancia tendieran a ajustarse entre los tres países.
- Incremento de las fusiones entre las empresas de los tres países o adquisiciones de uno u otro lado.
- Sería igualmente seguro que inversionistas extranjeros estuvieran más interesados en invertir en México, tanto por la recuperación del poder adquisitivo de la población como por la cercanía al mercado más rico del mundo.
- Se preveían fusiones y adquisiciones de empresas para alcanzar mayores niveles de integración vertical y el cierre de plantas obsoletas o con escalas de producción ineficientes por la mayor competencia que se generaría.

Costos del Acuerdo

- El TLCAN es un tratado comercial en el que se establece una zona de libre comercio, cuyo objetivo es eliminar trabas al comercio y a la inversión sin hacer ninguna modificación en la naturaleza de la relación política entre los países firmantes. Esto quiere decir que no se buscaba la integración política como tal para avanzar hacia una unión aduanera, mercado común (el cual implica eliminación total de obstáculos al comercio y libre movilidad de factores) y finalmente la unión económica. Cómo poder acaso lograr esto, si el nivel de las economías sigue siendo dispar, no existe una coordinación de políticas macroeconómicas que asegurasen el manejo adecuado de la política económica.
- Protección de la industria transnacional de sus procesos/maquinaria/tecnología a través de patentes imposibilitando a la industria nacional el poderla reproducir a menos que las mismas se compren, limitando así la transferencia de tecnología.
- Transculturación y las deformaciones del consumo, es decir no existe una racionalización del comportamiento del consumidor .
- Falsa creación neta de empleos, “aunque el objetivo del TLCAN era un aumento en la producción de bienes y servicios y con ello, un mayor empleo, la realidad es que a doce años del tratado, México sólo ha generado 2.78 millones de nuevos puestos de trabajo formales cuando la Población Económicamente Activa aumentó en 9.07 millones de personas, generando un déficit de 6.2

millones de empleos formales”.²⁰ Este diferencial estiman, tiene su fuente en la falta de políticas públicas, programas y proyectos que permitieran aprovechar las “ventajas” del tratado. ¿Entonces cómo pueden subsistir los mexicanos? La respuesta va de la mano por un lado con las cifras de pobreza en México y el hecho de que 41% de lo que genera la economía permanece en 10% de la población y por el otro, la importante fuente de flujos de dinero o remesas que envían los trabajadores mexicanos en Estados Unidos y para los que, por cierto, se debería encontrar un acuerdo para su situación migratoria inexistente en el TLCAN.

De acuerdo a un estudio elaborado por el Banco Mundial, en el 2002 más de la mitad de la población vivía en la pobreza. El porcentaje de personas viviendo en pobreza extrema con ingresos menores a un dólar diario fue de 20.3 por ciento y aquellos que viven en pobreza moderada, con un ingreso de diez dólares diarios alcanzó el 51.7 por ciento.²¹

De acuerdo al Banco Federal de Dallas, en 2003 las remesas de dinero que enviaron los trabajadores mexicanos en Estados Unidos a su país representa el 15 por ciento del total de las remesas dirigidas a los países en desarrollo siendo este sector una mayoría en la minoría y la principal fuente de remesas a nivel mundial. A finales del 2005, México recibió una cantidad record de 19 mil millones de dólares en remesas, las cuales representan un 2 por ciento del PIB mexicano y produce un mayor intercambio que el turismo.²²

- La economía nacional, en relaciones de libre mercado, encaminadas a la integración real y formal, se vuelve más sensible a las depresiones y vaivenes de la de sus socios comerciales.
- El proteccionismo estadounidense se recrudece y no abandona su política proteccionista aplicando regulaciones no arancelarias siendo ésto una restricción al comercio.
- Sin una infraestructura apropiada para desarrollar una producción eficiente, con tecnología de punta y sin una cultura de inversión nacional para beneficio del país, México permanece de alguna manera estático, observando lo que acontece a su alrededor lo que demuestra que ningún tratado puede cambiar a la sociedad *per se*. Así tenemos economías como la china con crecimientos de 9.5 por ciento al primer semestre del año 2005 “arriba de sus expectativas” y su producción va siendo cada vez más especializada buscando elevar su nivel de calidad y competitividad siendo el Estado el coordinador de la actividad económica. Seguramente surgirán nuevos logros en otros países que puedan dejar asombrados a la comunidad internacional. ¿Podríamos ser alguna vez un país que sobrepase el nivel de atracción de comercio e inversión no sólo por su mano de obra barata?

²⁰ Ortega, Dolores, “Faltan políticas públicas y reformas”, Reforma, 8 de agosto de 2005, Sección negocios, p.13A.

²¹ M. Angeles Villarreal, “U.S.-Mexico Economic Relations: Trends, Issues and Implications”, www., July 11, 2005, p. 18.

²² www.presidencia.gob.mx, Arteaga, José Manuel, “El peso vence en fortaleza al dólar”, Presidencia de la República, secc. Inversión Extranjera Directa, Universal en línea, 20 de diciembre de 2005.

- Lo anterior se relaciona con los datos aportados por Naciones Unidas que indican que durante la última década México perdió dos puntos porcentuales del total de la IED en el mundo, mientras algunas economías de Asia elevaron su porcentaje de participación.

Ahora bien, el objetivo de este trabajo no es extenderse en beneficios y desventajas del TLCAN (aunque no por ello menos importante) ya que el balance, en cualquier caso, arroja un conocimiento sobre el Tratado bastante extenso y a veces desigual, dependiendo la fuente. Lo cierto es que el TLCAN es un instrumento que está siendo de hecho aprovechado por aquellos que antes, durante y a futuro cuentan con bases para los negocios internacionales y para ser altamente exportadores. Es evidente que no es una plataforma para todos, y el logro de ciertas empresas se va a ver reflejado a nivel macroeconómico con cifras y tendencias; partiendo de esta base y para los fines del presente trabajo se evalúa cuál ha sido el impacto del TLCAN con respecto a los flujos de inversión de Canadá en México, sin dejar de lado al principal socio de ambos que es Estados Unidos, así como su nueva relación derivada del acuerdo. Se pretende hacer una evaluación del tratado con los cambios registrados en la inversión intra-regional y del nivel competitivo alcanzado por las pequeñas y medianas empresas.

Capítulo 3. MÉXICO COMO DESTINO DE LA INVERSIÓN CANADIENSE EN EL MARCO DEL TLCAN.

La firma del TLCAN permitió un acercamiento entre México y Canadá pues su relación bilateral a nivel económico se había caracterizado por ser limitada. Ambos países comparten una especie de destino histórico por su respectiva vinculación económica con Estados Unidos. Las nuevas circunstancias no garantizan una menor dependencia con respecto a esta potencia, pero sí permiten impulsar la participación en actividades de comercio e inversión y fomentar la cooperación entre ellos.

3.1. Relaciones México – Canadá, puntos de convergencia y una misma perspectiva económica.

En este apartado se señalan algunas similitudes entre México y Canadá en cuanto a hechos económicos se refiere y cuyo objetivo principal en ambos países era la de enfrentar la crisis y deuda nacional. Igualmente se dio la tendencia a partir de '84-'85 al cambio basado en el libre mercado planteándola como mejor alternativa del gobierno federal. La prioridad, por tanto, sería la paulatina descentralización promoviendo la economía de mercado y privatizando en lo posible la propiedad estatal.

Cabe mencionar que México y Canadá poseen una cultura e idioma distintos. Culturalmente, Canadá tiene que ver con Europa del Norte y México comparte importantes raíces con España y la América Hispánica. Igualmente, cuentan con lineamientos empresariales y tradiciones diferentes.

Canadá al igual que México fue, desde el siglo pasado, un proveedor de recursos naturales (sólo que en Canadá esta situación significó beneficios directos para la sociedad en general; en México los beneficios fueron desde la conquista para unos cuantos). Igualmente, fueron testigos de la bonanza petrolera y de los resultados adversos tras la caída en los precios del hidrocarburo dejando a su paso una gran deuda pública. Canadá era uno de los países más endeudados del mundo. La deuda del gobierno federal a fines del ejercicio fiscal 1994-1995 era de 546 mdd canadienses, es decir, más del 73% del PIB.

Con respecto a los antecedentes de las relaciones México-Canadá, éstas se ven influenciadas por la política externa norteamericana. Los imperativos geopolíticos orillaron a la política exterior de Canadá a tener siempre en cuenta las posibles reacciones de Estados Unidos. Esta cautela se refleja con mayor razón en la política canadiense hacia Latinoamérica, en donde adoptó una tradición de inmiscuirse lo menos posible para no afectar la relación con su vecino. Entonces las dos economías, alejadas de la visión globalizante y enfocadas hacia adentro lideraron cada una por su lado con la presión norteamericana.¹

Antes de la apertura de las economías canadiense y mexicana, sus relaciones limitadas giraban en torno al intercambio cultural, diplomático, turismo y en pequeña proporción al comercio y al intercambio financiero. Por ello el proceso de apertura de los dos países se tendría que analizar por separado para después vincular ambas economías en el marco de una misma perspectiva económica: el TLCAN.

¹ Castro Rea, Julián, "Canadá, ¿aliado o adversario? Un punto de vista mexicano", *Revista Mexicana de Política Exterior*, núm. 38, primavera 1993, p. 42.

La experiencia de Canadá en la posguerra al construir un Estado benefactor bajo un partido liberal de centro derecha aportó un nivel de vida elevado durante tres décadas. En el período de la Guerra Fría, la gran riqueza de Canadá se derivó de una serie de industrias orientadas hacia la exportación basada en productos primarios de altos volúmenes y bajo valor agregado, cuyo principal mercado era el de las operaciones corrientes debajo de las sociedades transnacionales integradas en Estados Unidos. Las rentas económicas del sector primario eran redistribuidas por un Estado moderadamente intervencionista para crear un grado considerable de justicia social para las regiones menos desarrolladas del país y para sostener un programa de sustitución de importaciones un poco ineficiente.² Los costos de esta medida junto con la existencia de oligopolios, fueron el origen de que el mercado canadiense fuera demasiado pequeño como para que alguna empresa nacional pudiera ser netamente eficiente.

Bajo Pierre Elliot Trudeau (1968-1984) se intentó reducir la vulnerabilidad al nacionalismo económico estadounidense y trazarse en sí mismo la llamada “Tercera Opción” (1972-1976) que se asemejara a los enfoques social-demócratas de algunos países del norte de Europa y que buscaba no sólo la reestructuración económica interna del país sino que también se planteaba su papel, como potencia media en la comunidad internacional. Se buscaban nuevas alternativas económicas y diplomáticas que debilitaran las ataduras de la vecindad estadounidense. De este periodo data el acercamiento de México y Canadá unidos por intereses comunes entre ellos a nivel diplomático.

Entre 1970 y 1980 tuvo lugar la caída de los precios internacionales de muchos de los productos que formaban los cimientos del comercio exterior canadiense. La capacidad de ahorro se contrajo lo que provocó que ésta fuera insuficiente para estimular una política sostenida de explotación de los recursos naturales del país. Se tomó conciencia de la vulnerabilidad de la industria primaria y de la agricultura.

“Los ochentas marcaron el fin de una época. Estados Unidos, con mucho la mayor compradora de bienes primarios canadienses, demandó cada vez menos productos de poco valor agregado. Además las principales exportaciones de Canadá a otros países se vieron afectados por fluctuaciones, caída de precios y surgimiento de economías dinámicas en Asia”.³ En este contexto, la sociedad canadiense y los grupos empresariales más importantes cuestionan las políticas del Estado y las ven como un obstáculo para la libre empresa y reprueban su intervencionismo. De esta manera, se perfila el camino hacia programas de libre mercado.

De hecho, la dependencia económica con Estados Unidos solamente terminó por incrementarse. Tan sólo para dar un ejemplo, Estados Unidos controlaba dos terceras partes de toda la inversión extranjera directa en Canadá, mientras que este país controlaba únicamente el 25 por ciento de toda la IED en los Estados Unidos. La dependencia era un hecho que no se podía negar, por ello se optó por tratar de

² Clarkson, Stephan. “Tratados de comercio como constituciones: la experiencia de Canadá como Estado postnacional” en Teresa Gutiérrez H. y Mónica Vereá C. (coordinadoras), *Canadá en Transición*, UNAM CISAN, México, 1994, p. 123.

³ Castro Martínez, Pedro. “Los años de Mulroneý: el fin de una era apacible” en *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 1, México, enero de 1994, p. 18.

beneficiarse de ella en lugar de disminuirla. Se necesitaba crear empleos y evitar que la industria canadiense fuera rebasada por la competencia.

En 1982 el Comité Permanente de de Asuntos Extranjeros del Senado apoyó la idea de liberalizar los intercambios comerciales con Estados Unidos. Así se inició un proceso de revitalización en el sector de servicios y el manufacturero. Las empresas canadienses se vieron obligadas a reducir sus costos, mejorar su producción y orientarla hacia los bienes de elevado valor agregado. Con gran prontitud, la opción de un acuerdo de libre comercio fue parte de los asuntos prioritarios del gobierno. En 1983, con la economía en profundos problemas, Trudeau nombró a la Real Comisión Macdonald para informar acerca del futuro económico de Canadá, justo en medio de la peor crisis económica. El objetivo de esta comisión sería la de proponer nuevas opciones de política, siendo éstas de gran influencia e importancia. El informe se presentó al poco tiempo de la elección de Brian Mulroney, primer gobierno nacionalista conservador en 25 años. Se impulsaba con este informe las negociaciones con Estados Unidos legitimando el libre comercio como esquema para reestructurar a la economía.

El fin del nacionalismo canadiense implicó importantes cambios en lo tocante a inversión extranjera y a política energética. Durante el gobierno del partido liberal existió una preocupación por la pérdida del control canadiense respecto a los recursos naturales y la presencia de compañías extranjeras, en especial estadounidenses. La creación en 1974 de la FIRA (Foreign Investment Review Agency) tenía como objetivo evaluar la inversión extranjera y seleccionar la que era más favorable para Canadá. En 1985, el gobierno conservador encabezado por Brian Mulroney envió al Parlamento un proyecto de ley que modificaba el FIRA, el cual fue aprobado, con el que se autorizó a las empresas extranjeras a establecerse en territorio canadiense sin prácticamente ninguna aprobación y se reduce al derecho de revisión de la inversión en el sector energía, transporte aéreo, telecomunicaciones e industria de la cultura.

En el caso de México, la economía estuvo igualmente basada en los lineamientos keynesianos que condujeron a un cambio en la política de comercio exterior hacia el proceso de industrialización y a la consolidación del Estado Mexicano a través de la expropiación petrolera. Posteriormente es la CEPAL, después de un examen acerca de la evolución económica de América Latina, la que establece las pautas a seguir para una administración más adecuada de los recursos nacionales a través de la sustitución de importaciones y la estrategia proteccionista. Para los 80's estas líneas de acción provocaron entre otras cosas el estancamiento tecnológico en el sector industrial con bajos niveles de calidad y eficiencia; altos costos para el consumidor y se estaba atrayendo muy poca inversión extranjera lo que creaba un mercado doméstico cerrado; rezago en el sector agrícola tornándose dependiente del abasto externo. Derivado del espejismo petrolero, la deuda externa y la inestabilidad económica, es cuando Estados Unidos aprovecha la crisis para presionar al partido-gobierno a que tomara una amplia gama de medidas de liberalización. "El uso de instrumentos político-militares y de inteligencia para articular e intensificar el proceso de "integración" encontró, sin embargo, que el camino monetario era el que más promesas contenía...fue así como el interés de los círculos dominantes de Estados Unidos por utilizar la deuda externa de México y su servicio a fin de doblar a la nación...se reavivó".⁴

⁴ Saxe-Fernández John, "Aspectos estratégico-militares inmersos en el proyecto de integración de América del Norte", en Benito Rey Romay, Op. cit. p. 112.

Por ello, se concluye entre otras cosas que la carta de intención firmada por México con el FMI en 1982 es el principio del proceso de reconversión industrial, privatización, inversión y plataforma que serviría para la firma del TLCAN. Posteriormente, Miguel de la Madrid decide apoyar la apertura comercial en 1986 con la adhesión de México al GATT.

La globalización fue entonces parte de la historia económica y política tanto de Canadá como de México dependiendo de una manera más intensa de la interdependencia económica mundial basada en los eslabonamientos productivos establecidos por el comercio, la inversión directa y los complejos productivos estructurados en torno a las empresas transnacionales cuyo poder crecía, incluso por encima de los gobiernos, creando redes, alianzas estratégicas entre empresas de diferente base nacional con múltiples vínculos entre ellas y empresas privadas y públicas nacionales por medio de coinversiones, licencias o subcontrataciones (NFI Nuevas Formas de Inversión).

En este entorno internacional surge la nueva realidad de los capitalismo emergentes, entre ellos México que reestructuró su economía, privatizó y firmó el TLCAN y como en la década de los setenta (cuando comenzó a endeudarse de manera desproporcionada con la banca internacional), de nuevo ingresó en el torbellino de un nuevo ciclo de financiamiento externo de enormes dimensiones bajo las nuevas formas del sistema de globalización financiera ([Anexo 8](#)). Como resultado de la alta proporción de títulos y acciones en el mercado financiero, la inversión de cartera se convirtió en la principal forma de inversión de capital en el mundo, por encima de los préstamos bancarios y de la inversión directa. Surgió un nuevo ciclo de endeudamiento externo más manejable en principio que el anterior por la mayor capacidad exportadora pero más difícil de controlar y renegociar por la pulverización de los acreedores y la menor capacidad de incidencia de los gobiernos participantes. Así surgió un nuevo tipo de crisis financiera mundial, caracterizada por la especulación cambiaria y financiera, el ataque masivo a las monedas y economías vulnerables y la velocidad de los efectos internacionales de contagio.

3.1.1 Etapas en la relación México-Canadá: antes y después del TLCAN.

A continuación, con el fin de mostrar la intensificación de las actividades en el área económica a partir de 1994 entre México y Canadá, se hace referencia a las fechas fundamentales de su relación:

1968

Creación del Comité Ministerial Conjunto Canadá-México: principal foro para la cooperación, la discusión y los intercambios entre los dos gobiernos en asuntos económicos, políticos, comerciales y culturales de interés común.

1970

Publicación del libro “Una política exterior para los canadienses” en donde se establece una estrategia para América Latina que reafirmaría la política de diversificación geográfica. El objetivo se centraba en contribuir al desarrollo económico de América Latina, fortaleciendo los intercambios culturales y científicos.

1972-1976

Política exterior basada en la “Tercera Opción” alejándose de la influencia económica y política estadounidense para encontrar un lugar en el sistema internacional.

1980

Firma de un acuerdo petrolero entre Canadá y México logrando un crecimiento relativo en sus vínculos comerciales en esta rama, no así en lo concerniente a las inversiones cuyas cifras no fueron tan positivas y más bien declinaron a lo largo de los años ochenta. En resumen, los resultados no fueron como se esperaban y Canadá abandonó el mercado latinoamericano durante los ochenta. Ni México ni Canadá lograron la independencia económica o comercial respecto a Estados Unidos.

1994 Firma del TLCAN

Ahora bien, es muy diferente una relación diplomática o económica limitada a la cooperación a una relación que los vincule a través de un tratado comercial con todas sus consecuencias. Así tenemos la reacción de una sociedad canadiense que desconoce lo que es competir con una nación que no se encuentra en ningún momento al nivel de las otras dos economías. En este sentido, lo que despierta es un cierto rechazo hacia México que es visto como un competidor “fuerte” que ofrece facilidades a la inversión extranjera. Los bajos salarios, la debilidad sindical y la inexistencia de un seguro de desempleo, la corrupción; la violación de la reglamentación de salud laboral o de contaminación. Esto es lo que los canadienses perciben de la sociedad o del trabajador mexicano que basa su ventaja comparativa en su propia debilidad. Esta percepción se da a raíz del acuerdo ya que anterior a esto existía un desconocimiento generalizado de México como socio comercial.

La manera en que Canadá tiene que encarar esta nueva dinámica mundial representa altos costos. “Para un país tan rico en recursos de exportación como Canadá, la profundización de la crisis global ha impulsado los precios de los principales bienes hasta los niveles más bajos conocidos. La década de los noventa produjo la Gran Depresión Canadiense, el producto de la política de altas tasas de interés del Banco de Canadá paralizó a la economía... el PIB de Canadá creció lentamente .5 por ciento al año

en los noventa a diferencia del 1.7 por ciento en la década de los ochenta”⁵. Para los canadienses el TLCAN entre otras cosas, a once años de su establecimiento, genera problemas que tienen que ver con la “solución” de controversias comerciales relacionadas con la cultura, el trigo, la madera, medidas extraterritoriales, etc. Se esperaba que la eliminación de las barreras comerciales y de inversión alentaran la competitividad pero no se dio una nueva división eficiente del trabajo. El ambiente económico no ha sido bueno para la creación de nuevos empleos, existe un patrón negativo en la evolución de los salarios o su crecimiento se ha visto detenido por un lapso de tiempo más amplio. Los beneficios previos al ALC y al TLCAN cubrían prácticamente a toda la fuerza laboral desempleada en un 85 por ciento, desde 1990 el seguro de desempleo beneficia a sólo 50 por ciento de este sector y los beneficios se han visto reducidos. Mientras que para México el bajo costo de mano de obra es su ventaja, muchos economistas concuerdan que para Canadá la ventaja de costos radica en la depreciación de su moneda.

En este punto, se reitera lo que al principio se mencionaba con respecto a la convergencia de hechos económicos entre los dos países y en sus respectivas épocas. Tres características definen a las economías canadiense y mexicana en el triángulo de América del Norte, en este período de globalización: son muy abiertas para la inversión extranjera, siguen estando en definitiva vinculadas a la economía estadounidense y se encuentran fuertemente integradas en redes de empresas transnacionales.

En el nuevo milenio, las relaciones México-Canadá se caracterizan primero por ser testigos de una serie de eventos de los que su principal socio es protagonista (terrorismo y guerra contra Irak). Segundo, por ser testigos del impacto de nuevos competidores como China que los impulsa a reevaluar su relación de cooperación. La “amenaza” china es en ciertos aspectos más intensa para México que ha perdido entre 2001 y 2003 una gran cantidad de empleos por la competencia manufacturera. Igualmente se enfrenta al ascenso económico de economías en AL como Brasil y Chile.

La nueva coyuntura hace que las prioridades de los integrantes del TLCAN sean totalmente dispares haciendo de una posible integración un objetivo difícil de alcanzar a pesar de que el intercambio comercial y la IED se han incrementado. Existen áreas geográficas y amplios sectores de la población en los tres países que no han podido beneficiarse o integrarse a la dinámica del TLCAN. Se demanda capital, trabajo especializado, tecnología y administración internacional para ser competitivo y evidentemente no se han alcanzado los objetivos en un cien por ciento.

9 de septiembre 2001

El período inmediato a los eventos terroristas fue difícil de llevar para México y Canadá. Éste último prefería replegarse y negociar bilateralmente y únicamente con Estados Unidos. Igualmente hubo tensiones en cuanto a la demanda del gobierno mexicano encabezado por Vicente Fox para esclarecer y formalizar un acuerdo migratorio, promoción de un fondo social e impulsar la inversión en infraestructura, es decir, se trataría de ampliar los alcances del TLCAN pero Canadá decidió establecer sus áreas de interés que no incluían del todo a México. Sin embargo, Estados Unidos se enfocó en su seguridad hasta llevarlo al límite, lo que provocó tensiones entre éste y

⁵ Drache, Daniel, “Pensar desde afuera de la caja: una perspectiva crítica del quinto aniversario del TLCAN”, en Benito Rey Román, Op. cit. p. 407.

Canadá. Posteriormente la invasión a Iraq provocó un interesante reencuentro con México al coincidir sus políticas externas en la plataforma de las Naciones Unidas.

27 de febrero de 2003

El Presidente Vicente Fox y el Primer Ministro de Canadá, Jean Chrétien, estuvieron presentes en la firma de instrumentos bilaterales de cooperación entre México y Canadá en materia de comercio, transporte, comunicación, prevención de lavado de dinero, así como de aspectos en desarrollo de la administración pública.

2004

Celebración del 60 aniversario de las relaciones México-Canadá.

Diez años de la entrada en vigor del TLCAN.

30 aniversario del Programa de Trabajadores Agrícolas Temporales.

24 de octubre de 2004

Creación de la “Alianza México-Canadá” que marcó un paso significativo en lo que respecta a la relación entre los dos países encabezado no sólo por el gobierno sino también por el sector empresarial para discutir asuntos de cooperación a través de tres grupos: desarrollo urbano, capital humano y competitividad. El objetivo que se persigue es fortalecer la relación estratégica existente entre ambos países así como la búsqueda de mecanismos para enfrentar el desafío de la competitividad desde el contexto de América Latina.

Abril 2005

Firma de la “Alianza para la Seguridad, la Prosperidad y la Calidad de Vida de la Región de América del Norte” entre México, Canadá y Estados Unidos.

Septiembre 2005

Revisión del estado de la relación bilateral, asuntos de Norteamérica, hemisféricos y globales.

Esta cronología rescata alguno de los eventos más significativos en la relación bilateral México-Canadá que va de una etapa de cooperación limitada a una etapa de mayor trabajo bilateral, favorecida por la apertura comercial y el TLCAN. Si bien en esta etapa ambos compiten en algunos sectores, también existe un grado de complementariedad y modernización en lo que respecta a la cooperación.

A nivel gubernamental, existe un evidente impulso para los trabajos conjuntos. Los asuntos de interés común adquieren forma a través de la acción de la Comisión del TLCAN y el Comité Ministerial Conjunto México-Canadá. El segundo, opera como foro para la cooperación, la discusión y los intercambios interministeriales se reúne a partir de 1990 cada 12 ó 18 meses de manera alternada en cada país, donde se establecen mecanismos de consulta bilateral sobre comercio e inversión.

Paralelamente, los principales objetivos de la Alianza México-Canadá son:

- Intensificar la competitividad de ambos países. Mejorar la posición de América del Norte para poder enfrentarse a China e India de una manera efectiva.
- Aumentar la movilidad estudiantil y promover intercambios académicos y científicos.
- Asegurar que la infraestructura de las ciudades sea más sustentable, mejorar el acceso a la vivienda.
- Iniciar trabajos en el sector agro-empresarial.
- La Alianza representa una plataforma para tratar asuntos del importante sector energético.

3.2. La evolución de la inversión canadiense en México en los noventa y principios del nuevo milenio.

Los indicadores económicos nos permiten captar la posición, liderazgo, dependencia o complementación de un país tanto de manera individual como con respecto a otros y nos indican qué tan importantes son el comercio exterior y la inversión extranjera, en este caso, para Canadá, Estados Unidos y México en el marco del TLCAN. Los indicadores que aquí se destacan serían:

1. La participación de las importaciones y exportaciones en el PNB (valor total del ingreso que perciben los residentes nacionales en un período determinado de tiempo generalmente de un año).

De 1990 a 1998 el porcentaje de exportaciones de bienes y servicios representaron:

41% del PNB de Canadá / 31% del PNB de México / 11% del PNB de EUA

2. La participación de inversión extranjera directa a nivel mundial y entre los miembros del TLCAN como porcentaje del PNB.

De 1990 a 1998 recibieron de la IE total que se generó en el mundo:

2.5% Canadá y México / 25% Estados Unidos

3. Reservas de IED como porcentaje del PNB.

INVERSIÓN EXTRANJERA (PORCENTAJE DEL PNB)

	RESERVAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA					
	Hacia dentro			Hacia fuera		
	1990	1995	1998	1990	1995	1998
Estados Unidos	7.2	7.7	9.5	7.9	10	11.5
México	8.5	14.3	14.3	0.2	1.4	1.4
Canadá	19.9	21.5	23.9	14.9	21.5	26.9

Fuente: Deblock, Christian; Afef Benessaieh y Marie-Paule L'heureux, " Relaciones económicas entre México y Canadá desde el TLCAN: una perspectiva canadiense", en Comercio Exterior, vol. 52, núm 1, México enero 2002, p. 62. Estadística basada en ONU, World Investment Report 2000.

Con reservas de IED de 24% del PNB en 1998 y con inversiones en el exterior de 27% en el mismo año, Canadá figura entre los países de la OCDE más abiertos en el ámbito de las inversiones. En el cuadro de arriba se muestra cómo México ha logrado ser un

receptor importante de IED en década de los noventa; aún así Canadá es el que más depende de la inversión extranjera si se le compara con las otras dos economías.

4. Índice de transnacionalización analizado en el “World Investment Report” de la ONU.⁶

Este indicador expresa la dependencia externa de una economía hacia las corporaciones transnacionales. En este sentido se ha observado que Canadá es el más integrado a la red de empresas de este tipo y Estados Unidos el menos integrado.

Se puede acceder al grado de integración, que se desprende de la red de empresas transnacionales, a través de cuatro variables:

1. Ingreso de flujos de IED como porcentaje de la total en los últimos años.
2. Las reservas de IED como porcentaje del PNB.
3. El valor de las filiales de transnacionales como porcentaje de PNB.
4. El empleo en éstas respecto al total.

5. Estadísticas de la fuente canadiense CANSIM (Canadian Socioeconomic Information Management – Direct Investment Section) (Cuadro 1) sobre flujos de Canadá en el extranjero y hacia adentro (inversión acumulada) del año 2003:

- La IED canadiense en América Latina era de 25,000 millones de dólares de los cuales:
- Cerca del 14% del total se localizaba en Las Bahamas, Barbados, Bermuda y las Islas Caimán.
- Con 7,578 millones de dólares, Brasil era el principal destino para las inversiones canadienses arriba de Chile (5,932 millones), Argentina (5,216 millones) y México (2,787 millones).
- En cuanto a México, con los datos arriba mencionados, vemos que no se encuentra en el primer lugar de importancia para Canadá en lo que a IED se refiere. Sin embargo, a partir de 1994 se puede observar claramente un aumento del 50% de esa inversión que evidentemente tiene que ver con la firma del TLCAN. En 2003 se contó con una IED canadiense en México de 2,787 millones de dólares disminuyendo aproximadamente un 15% con respecto a la IED acumulada del año anterior.
- A manera de contraste, la inversión extranjera canadiense acumulada en Estados Unidos representó el 41% de un total de 399,134 millones de dólares y que en los noventa se caracterizó por un crecimiento estable y con un incremento visible a partir de 1994. El período de desaceleración, 2001-2002, se refleja en una disminución de 197 128 millones a 164 874 millones de dólares.
- Es interesante observar que en esta estadística hay un registro de flujos de inversión de México hacia Canadá que, aunque son cantidades relativamente pequeñas y variables, son difíciles de ubicar en las estadísticas de inversión de bases de datos mexicanas.

⁶Deblock, Christian, Afef Benessaieh y Marie-Paule L'heureux, “Relaciones económicas entre México y Canadá desde el TLCAN: una perspectiva canadiense”, en *Comercio Exterior*, vol.52, núm.1, México, enero de 2002, p. 64.

6. Las estadísticas de la Secretaría de Economía., por su parte, y específicamente la Dirección General de Inversión Extranjera generan los siguientes datos con respecto a la inversión canadiense en México:

*Inversión canadiense realizada entre 1999 y diciembre de 2005.*⁷

Entre enero de 1999 y diciembre de 2005, las empresas con capital canadiense realizaron inversiones por 3,226.9 millones de dólares (md), cantidad que representa el 2.7% de la IED total que ingresó al país en ese lapso (117,761.0 md) (Cuadro 2) y el 4.1% de la inversión aportada por América del Norte (78,071.2 md) (Cuadro 3).

CUADRO 2 **INVERSIÓN CANADIENSE EN MÉXICO**
(miles de dólares)

Año	Anual ^{1/}			Acumulado ^{2/}		
	Inv. de Canadá	Total IED	Part. %	Inv. De Canadá	Total IED	Part. %
1994	740,739.5	10,663,506.9	6.9	740,739.5	10,663,506.9	6.9
1995	170,526.6	8,349,855.5	2.0	911,266.1	19,013,362.4	4.8
1996	542,157.8	7,844,402.6	6.9	1,453,423.9	26,857,765.1	5.4
1997	240,464.4	12,090,791.4	2.0	1,693,888.3	38,948,556.4	4.3
1998	215,401.9	8,403,168.0	2.6	1,909,290.1	47,351,724.5	4.0
1999	623,353.9	13,466,654.3	4.6	2,532,644.0	60,818,378.8	4.2
2000	679,672.9	17,225,837.5	3.9	3,212,316.9	78,044,216.3	4.1
2001	989,937.9	27,485,125.7	3.6	4,202,254.8	105,529,342.0	4.0
2002	196,988.5	17,299,755.1	1.1	4,399,243.3	122,829,097.1	3.6
2003	242,501.4	12,945,898.7	1.9	4,641,744.7	135,774,995.8	3.4
2004	446,269.4	18,244,391.3	2.4	5,088,014.1	154,019,387.1	3.3
2005 ^{3/}	226,360.8	11,093,287.5	0.4	5,136,194.4	165,112,674.6	3.1

1/ No incluye para 2005 la estimación de la IED realizada que aún no ha sido notificada al RNIE.

2/ Para el periodo 1994-1998 la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras. A partir de 1999 se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE. Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión notificada por inversionistas canadienses, debido a que no se incluyen las inversiones que se realizan las empresas de Canadá a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos.

3/ Al 31 de diciembre de 2005.

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

⁷ Dirección General de Inversión extranjera, Subsecretaría de normatividad, inversión extranjera y prácticas comerciales internacionales: Inversión de Canadá en México, diciembre 2005, www.economia.gob.mx, pp. 3.

En la estadística siguiente (cuadro 3), presentada por la misma dependencia gubernamental con respecto a los flujos de inversión de Estados Unidos y Canadá en México, se puede confirmar con cifras la participación de 4% de Canadá en México que proyecta una relación que no se puede comparar con la de Estados Unidos y que tiene fases de expansión; lo que se puede interpretar como el reconocimiento cauteloso de los inversionistas canadienses con respecto a la economía mexicana.

CUADRO 3 INVERSIÓN DIRECTA DE LOS PAÍSES DE AMÉRICA DEL NORTE*/								
(miles de dólares)								
Países	1999	2000	2001	2002	2003	2004 ^{1/}	Acumulado 1999-2004 ^{2/}	Part. %
IED Total	13,196,460.0	16,763,754.4	27,549,601.4	15,043,007.9	11,039,909.0	12,976,201.5	96,568,934.3	
América Norte	7,688,439.8	12,753,568.5	22,233,208.2	9,764,719.7	6,179,385.0	5,839,186.3	64,458,507.6	100.0
Canadá	623,327.2	694,456.3	982,348.2	168,124.7	188,523.1	403,486.3	3,060,265.7	4.7
Estados Unidos	7,065,112.7	12,059,112.2	21,250,860.0	9,596,595.1	5,990,861.9	5,435,700.1	61,398,241.9	95.3

*/ La inversión extranjera directa (IED) se integra con los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE, más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras. Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión realizada por inversionistas de América del Norte, debido a que no se incluyen las inversiones que realizan las empresas de esa región a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos. 1/ Enero-septiembre de 2004. 2/ Notificada al 30 de septiembre de 2004.

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

3.3. El comportamiento y destino de la inversión directa canadiense en México en el contexto del TLCAN.

Empresas con inversión canadiense.

Al mes de diciembre de 2005 se contaba con el registro de 1,630 sociedades con participación canadiense en su capital social (Cuadro 4), esto es, el 5.0% del total de sociedades con inversión extranjera directa (IED) registradas en México (32,690). El mayor número de empresas canadienses se dedican principalmente a las actividades del sector servicios: hoteles, restaurantes, servicios financieros, etc. (45.1% del total) y a la industria manufacturera (18.6%), y el destino geográfico de la inversión extranjera canadiense en México entre enero de 1999 a diciembre de 2005 se localizaron en mayor medida en el Distrito Federal, Estado de México y Nuevo León (Cuadro 5).

**CUADRO 4 DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS
CON INVERSIÓN CANADIENSE */**

<u>Sectores</u>	Empresas	Part.%
Agropecuario	16	1.0
Minería y extracción	234	14.4
Industria manufacturera	303	18.6
Electricidad y agua	3	0.2
Construcción	40	2.5
Comercio	284	17.4
Transportes y comunicaciones	15	0.9
Servicios financieros	257	15.8
Otros servicios ^{1/}	478	29.3
T O T A L	1,630	100.0

*/ Al mes de diciembre de 2005.

1/ Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales. Incluye los servicios a la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio.

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

**Cuadro 5
Destino geográfico de la IDC entre enero de 1999 a diciembre de 2005.**

	Estado	Monto (miles de dólares)	Part. %
1	Distrito Federal	1,857,649.0	57.6
2	Estado de México	308,408.4	9.6
3	Nuevo León	302,916.9	9.4
4	Sonora	169,780.4	5.3
5	Jalisco	169,213.4	5.2
6	Querétaro	81,671.8	2.5
7	Baja California Sur	63,698.9	2.0
8	Tlaxcala	63,014.0	2.0
9	Coahuila	45,928.3	1.4
10	Chihuahua	44,863.4	1.4
	Otros	119,759.8	3.6
	Total	3,226,904.3	100.0

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

En las estadísticas de la Secretaría de Economía de septiembre de 2004, veremos que en ese año se contaba con el registro de 1,494 empresas canadienses y la ubicación de la inversión se localizaba en el Distrito Federal y Estado de México. Esto nos indica que

hubo un aumento del 8% en 2005 de empresas con capital social canadiense y permanecen en la misma área geográfica que es en el centro-norte de México.

Después de analizar las estadísticas de inversión directa canadiense (IDC) en México, se confirma que Canadá hasta últimas fechas dirige flujos de capital hacia sectores y regiones más seguros. A partir de la definición de los “Objetivos de Vancouver” se pretende duplicar la inversión bilateral (226,360.8 md./ 2005) y aumentar en 50 por ciento el comercio bilateral para el año 2010. Sin embargo, en el caso de las inversiones, éstas se expresan en las estadísticas en montos que no son estables, destacándose el año 2001 como el de mayor recepción de flujos de capital canadiense, pero al año siguiente se da una disminución de un ochenta por ciento en la inversión sin poder repuntar de manera destacable en los años subsiguientes. Igualmente, la participación de Canadá en la inversión total de IED en el país lo coloca en el séptimo lugar; países miembros de la Unión Europea invierten mayores montos en México (Holanda, Dinamarca, Reino Unido, Francia, etc.). Esta situación es más evidente cuando se le compara con Estados Unidos en donde la inversión intrarregional no es un intercambio y un movimiento de flujos de capital equitativo (Anexo 9).

Si bien se ha definido una situación limitada con respecto a la IDC en México y se entiende que por el momento Canadá no ve al país como una región para la producción a gran escala, el comercio en cambio parece ser una plataforma para el conocimiento de los servicios, tecnología y productos canadienses que se importan, siendo México el quinto socio comercial de Canadá.

3.4. Razones económicas del destino de la inversión directa canadiense en México.

Actualmente, depende de la situación geográfica y política económica de un país para su desenvolvimiento a nivel mundial en cuanto a su proceder en estrategias comerciales y de inversión se refiere. Los intercambios entre México y Canadá, hablando de IE, tenían que ver principalmente con el sector minero y a partir de 1988 en maquiladoras y como se vio en el apartado anterior, México no se ha podido consolidar como el principal país en AL como receptor de inversiones canadienses.

En primer lugar veremos las posibles razones por las que el intercambio económico se ha visto limitado para después hablar de aquellas razones por las que Canadá intensifica su interés a partir del TLCAN:

- 1) La escasa información acerca de las oportunidades de negocios en México. Desconocimiento de las características de la mano de obra, los sindicatos, la barrera del lenguaje, la situación económica y política; y en general la idiosincrasia de la población.
- 2) La presión de la fuerza de trabajo organizada en Canadá contra las maquiladoras, por juzgarlas desplazadoras de empleo. La resistencia sindical dentro de una empresa o industria exacerbando las tensiones de las relaciones industriales en Canadá.
- 3) Los altos costos de transportación de una frontera a otra a través de Estados Unidos han neutralizado los beneficios derivados de la mano de obra barata de la maquiladora mexicana.

4) Las manufacturas ligeras de Canadá, como zapatos y textiles, con fuerte desviación antiexportadora pero potencialmente apta para ensamblarlas en maquiladoras, se subsidian y protegen con barreras comerciales; por ello sufrían una escasa presión de los competidores para bajar sus costos de producción.

5) Gran similitud de las exportaciones mexicanas y canadienses a Estados Unidos provocando una rivalidad más fuerte sobre todo en productos de tecnología mediana y competidores por el mercado de autopartes.

El TLCAN debía ser una oportunidad para librar todos los obstáculos anteriormente mencionados. Igualmente, Canadá se percató en su momento, “de que cuando apenas habían concluido lo que se suponía fuera un acuerdo de comercio histórico con Canadá, EUA estaba a punto de sostener pláticas bilaterales de comercio con países a todo lo largo de América Latina”⁸ y también se dio cuenta de la importancia de tomar parte en las negociaciones para lograr entre otras cosas mejorar las cláusulas del acuerdo con Estados Unidos como el mecanismo de resolución de controversias y por otra rescatar la plataforma que efectivamente sería el TLCAN para continuar con su estrategia de internacionalismo con respecto a América Latina.

Canadá ingresa a la Organización de Estados Americanos (OEA) en enero de 1990 (Desde 1948 se mantuvo como observador). América Latina es una región de oportunidades para Canadá por ello se establece la “Estrategia regional de América Latina y el Caribe” (1997). Este nuevo compromiso en la región obedece a su mayor conocimiento de las realidades de AL como sus propios intereses en esa parte del hemisferio y a su interés para que Estados Unidos no determine los valores y principio conforme a los cuales se edificarían las instituciones que se crearan con motivo del Área de Libre Comercio de las Américas que se debía instrumentar en el 2005.⁹

Ante esta realidad, Canadá tenía que fabricarse razones o darse cuenta de las oportunidades que ofrecía la región y entre ellos México para seguir el curso de la economía mundial. Con el TLCAN las empresas canadienses podrían invertir en operaciones de la industria maquiladora de manera que pudiera reimportar los productos ensamblados para su venta en Canadá y/o exportando productos maquilados para su venta en Estados Unidos o en un tercer país. También podrían limitarse a ver en México un mercado para sus bienes y servicios, como ya se comentó en el apartado anterior, más que un área de producción.

“La ventaja comparativa de Canadá en recursos y la de México en mano de obra son los motores del comercio entre los dos países. Se ha notado la importancia de dos sectores en este comercio, el automovilístico y el de material y equipo eléctrico, altamente transnacionalizados y especializados. El incremento de los vínculos comerciales bilaterales en estos dos sectores confirma la tendencia a la especialización en la zona del TLCAN y por lo mismo la creciente importancia del comercio intraindustrial. Esto parece confirmar la tendencia de que el comercio, la inversión y la especialización intraindustrial van en la misma dirección”.¹⁰

⁸ Ibid. p. 125.

⁹ Deblock, Christian, Afef Benessaieh y Marie-Paule L'heureux, Op.cit., p. 56.

¹⁰ Op. cit., p. 71.

En este marco, Canadá planteaba tres directrices para su política comercial a partir del TLCAN:

1. Caracterizar más claramente las prioridades económicas mundiales, sobre todo en los mercados de las exportaciones canadienses, expandiendo sus mercados tradicionales e intensificando los vínculos económicos con otros de fuerte expansión
2. Establecer mecanismos para definir con más eficiencia los programas y los recursos públicos a fin de ayudar a las empresas canadienses a conquistar nuevos mercados.
3. Promover un ambiente económico nacional atractivo para los inversionistas extranjeros y favorable para las exportaciones.

Este enfoque basado directamente en la globalización del mercado y en la asociación con el sector privado, propició el surgimiento de diversas iniciativas gubernamentales, como el Team Canada (1995,1998) y la Estrategia empresarial Internacional de Canadá para entre otras cosas identificar mercados y sectores prioritarios.

En el Plan de acción comercial de México (Mexico Trade Action Plan) se establecen prioridades con respecto a este socio comercial:

Información y análisis de mercado/ Inteligencia de mercado/ Acceso al mercado/ Promoción comercial.

Canadá identifica también sectores prioritarios, emergentes y de futuro crecimiento para México:

1. Manufactura de tecnologías avanzadas y maquinaria industrial
2. Tecnología de la información y otros productos de alta tecnología y servicios
3. Agricultura y agroindustria
4. Mantenimiento de equipo automotor y autopartes
5. Equipo de gas y petróleo
6. Equipo y servicios ambientales
7. Equipo de transportación y servicios
8. Geomática, biotecnológico-médico-farmacéutico y de seguridad

A continuación se enlistan los rubros en que se ubican los nichos de mercado o inversión de Canadá en México y viceversa.

OPORTUNIDADES DE CANADÁ EN MÉXICO

- Telecomunicaciones, empresas especializadas en redes de telefonía celular.
- Transporte público, empresas líderes en ingeniería y fabricación de sistemas de tránsito urbano y ferroviarios.
- Productos agropecuarios
- Equipos petroleros y servicios
- Servicios financieros, servicios de banca, seguros y fianzas
- Servicios y equipo minero
- Servicios y equipos ambientales
- Maquinaria y tecnología industrial

- Servicios y equipo para la infraestructura

OPORTUNIDADES DE MÉXICO EN CANADÁ

- Equipo de transporte (ensamble)
- Maquinaria, equipo, partes electrónicas; partes mecánicas y partes eléctricas
- Petróleo crudo y minerales combustibles
- Frutas y otros vegetales
- Enseres domésticos y muebles
- Alimentos y bebidas
- Servicios y actividades relacionadas con la recreación y tiempo libre.

Ya hemos visto que Canadá está más enfocado al comercio pero esto no significa que el proceso de comercialización se encuentre desfasado de la inversión. Simplemente puede tratarse de una estrategia para ampliar su campo de acción y contar con herramientas para fundamentar, a nivel económico, las razones por las que los flujos de capital canadiense podrían aumentar a partir del comercio. Por esa razón, podemos hablar de manera específica y somera de las oportunidades¹¹ que ya son aprovechadas por los canadienses en México y que forman parte del camino hacia la inversión:

Telecomunicaciones. Empresas como La Northern Telecom. Ltd., que está especializada en redes de telefonía celular, ha podido incidir en este sector encontrando incluso en socio mexicano para adquirir contratos para la venta de sistemas de comunicación para estaciones terrestres y satélites.

Transporte público. Empresas como La Bombardier Inc. y la UTCD Inc. líderes en ingeniería y fabricación de sistemas de tránsito urbano y ferroviario. Igualmente, la primera ha conseguido contratos millonarios para proveer de vagones al metro de la Ciudad de México y adquirió la Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril, S.A. (anteriormente de propiedad estatal).

Productos agropecuarios. Este sector ha representado, desde el TLCAN, una gran oportunidad para Canadá dando a conocer sus productos alimenticios y ganado para la reproducción teniendo en cuenta de que México es deficitario en este rubro. Lo que parece notable y al mismo tiempo negativo es que, a diferencia de otros sectores, éste ha recibido inversión canadiense poco significativa.

Equipos petroleros y servicios. La empresa Partec-Lavalin Inc. cuenta con tecnología petrolera de punta. En este caso este tipo de empresas se tienen que enfrentar a la dura competencia de proveedores estadounidenses y al atraso en que está sumida la empresa mexicana Pemex para vender ya sea tecnología que transforme el petróleo pesado en ligero o poder invertir en cualquier ramo que permita la Ley de Inversión Extranjera.

Servicios financieros. El Bank of Nova Scotia es una empresa que ofrece servicios de banca, seguros y fianzas. Su interés en participar en México se cristaliza al adquirir 5% de la propiedad del grupo financiero mexicano Inverlat. Igualmente se encuentra el caso del Banco de Montreal que adquirió el 16% de las acciones de Bancomer. En ambos

¹¹ Castro Martínez, Pedro, "Comercio e inversiones México-Canadá: un asunto trilateral", en *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 5, México, mayo de 1993, p. 503, 504.

casos se tuvo que cubrir la mayor parte de los costos de rescate de los bancos una vez desmantelado el sistema bancario mexicano.

Servicios y equipo minero. La tecnología minera de Canadá es la segunda más avanzada del mundo, además de la experiencia que ya se tiene con México. Este sector requiere de una modernización y se observa cada vez más la existencia de proyectos de coinversión.

Servicios y equipos ambientales. Este sector podría ser para Canadá una gran oportunidad tanto comercial como de inversión ya que México requiere de una implantación y modernización en todo lo que tiene que ver con equipos anticontaminantes, tratamiento de aguas, su potabilización y control de emisiones a la atmósfera.

Maquinaria y tecnología industrial. El crecimiento de la actividad manufacturera de México provoca una fuerte demanda de máquinas-herramientas, equipo para trabajar metales, máquinas para manejo de materiales, etc. Toda esta tecnología generalmente se importa, siendo Canadá un importante proveedor de la misma.

Tenemos entonces que las inversiones canadienses en actividades productivas en México pueden ser evaluadas como un proceso económico menos dinámico que los intercambios comerciales. Sin embargo, se beneficia a las organizaciones mexicanas para tener acceso a tecnología de punta. En ambos países existe el reconocimiento de que el crecimiento económico y el desarrollo social puede darse en base al empleo en industrias intensivas en tecnología.

Las oportunidades comerciales anteriormente mencionadas se ven en un primer momento desfasadas de la inversión y producción, pero el objetivo de México podría ser el de impulsar el interés de Canadá e incentivar las coinversiones y complementariedad aprovechando su experiencia como inversionista maduro. Igualmente, los cambios en las relaciones económicas entre Canadá y México pueden afectar de manera positiva el conocimiento y la tecnología administrativa para lograr organizaciones más eficientes.

Capítulo 4. PERSPECTIVAS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y LA COMPLEMENTACIÓN DE LAS ECONOMÍAS MEXICANA Y CANADIENSE.

A lo largo del presente trabajo se ha explicado cómo los cambios a nivel global han incidido en las relaciones comerciales y de inversión entre México y Canadá en el marco de TLCAN. Igualmente se puede observar iniciativas bilaterales que conllevan a nuevos acuerdos de negocios y cooperación económica. De aquí podemos partir para definir las perspectivas a corto y a largo plazo, las cuales se dirigen hacia la intensificación en el intercambio comercial, acuerdos sobre migración, transferencia de tecnología y la expansión de flujos de capital. Todo ello tiene un impacto en ambos países, sobre todo en México por su nivel de desarrollo humano, entre los que se puede mencionar la promoción del cambio en la cultura de las organizaciones mexicanas y una mejor estructura en las cadenas de producción.

4.1. De corto plazo.

Las metas para México alrededor de la competitividad y productividad a doce años de la firma del TLCAN, deberían estar enmarcadas por el interés de crear una nación más coherente y hacer frente a la existencia de otros países que han alcanzado ya sus expectativas y no conformarnos con la información de que nuestra economía está por encima de la de Brasil o Argentina o que “En la región sólo hay dos países con grado de inversión: Chile y México, y son los únicos considerados por el FMI como de ingreso medio superior”.¹

La perspectiva más deseable a corto plazo sería el de lograr el que las grandes ET no elijan este país únicamente por sus bajos costos de mano de obra sino por su capacidad humana, su potencialidad y tecnología derivada de su propia existencia en el país receptor. Para enfatizar esta idea, Gabriel González² indica que el talento del 70 por ciento de los trabajadores de México está desperdiciado, es el trabajo creativo el factor que impulsa la competitividad en el mercado globalizado.³

Entre más conciente esté la ET de la obtención de una mayor producción de bienes y servicios derivada de esta dinámica, mejores serán las condiciones para el trabajador fomentando en ellos la importancia del valor del trabajo y a nivel nacional el valor de ser en mayor medida autosuficientes con un soporte de recursos propios y como complemento la entrada de IED. Está claro que dependemos de la dinámica económica y administración internacional que establecen las ET, pero más que cubrir con la calidad que éstas demandan, debemos alcanzar niveles de competitividad nacional en todos los niveles a través de la educación. No hay que olvidar que el poder de la economía mundial está concentrado en manos de 500 empresas transnacionales que en su total tienen un ingreso superior al 50 por ciento del PIB de Estado Unidos. Las ganancias de estas empresas alcanzan cifras de alrededor de los 300 mil millones de dólares, el 87 por ciento de esas 500 empresas son del primer mundo.

¹ Luiselli, Cassio, , “En torno al tamaño de la economía mexicana”, Diario Monitor, jueves 21 de julio 2005, Primera sección, p. 10 A.

² Gabriel González , alto comisionado del Instituto Poblano para la productividad competitiva.

³ González, Gabriel, “El decálogo de la productividad competitiva”, Reforma, lunes 8 de agosto 2005, Sección A, p. 8 A.

A nivel gobierno o estado-nación, definitivamente es un reto enfrentar la globalización ya que se debe mantener la misma línea o compromiso con las ET defendiendo su permanencia y al mismo tiempo debe proteger los intereses nacionales como el acceso a la salud, bienestar, distribución equitativa de la riqueza; inversión nacional, empleos, etc.

Además los efectos de la integración alteran el orden del comercio mundial en lo relativo a los movimientos internacionales de capital, en especial a corto plazo, ejerciendo una influencia decisiva sobre los tipos de cambio y la volatilidad del ciclo financiero. Además de otras consideraciones, se afecta así la eficacia de las políticas nacionales de estabilización macroeconómica en el sentido de que surge un conflicto para conseguir de manera simultánea la estabilidad del tipo de cambio, el acceso al capital financiero internacional y la autonomía de la política monetaria.

El Estado entonces tiene una ardua tarea en la que para un desarrollo real tendría que arriesgarse a defender el trabajo de su nación manteniendo la misma línea de apertura, pero aplicando medidas restrictivas a lo que a flujos especulativos se refiere, promocionando más la IED para el desarrollo tecnológico y la educación. Como ejemplo de una medida restrictiva, es la “tasa Tobin que consiste en un impuesto de escaso porcentaje sobre cada transacción financiera internacional, que de manera supuesta desincentivaría los flujos especulativos de corto plazo sin afectar la inversión estable de largo plazo⁴. Igualmente es de gran importancia la recuperación del ahorro interno y su aplicación productiva por medio de reformas fiscales, controles de cambio, racionalización del comercio exterior y mecanismos de protección.

Para entender el papel actual de la IED en una economía como la de México, se deben hacer algunas observaciones:

1. Existe una alta concentración de capitales que ingresan y una parte de la IED se destina a activos y empresas en operación, de modo que el incremento de ésta no entraña necesariamente un aumento de la capacidad productiva.
2. Las nuevas ventas de activos, las fusiones y la reubicación de recursos dominan el escenario internacional entre las grandes empresas, por lo que después de ciertas compras se realizan de inmediato nuevas operaciones de venta y separación de activos.
3. Una parte de las entradas de IED puede comportarse como colocaciones ya que pueden negociarse en la bolsa de valores.
4. Otra parte de la IED corresponde, como en el pasado, a la reinversión de utilidades que las empresas extranjeras han obtenido en territorio nacional.

⁴ Mascarilla I Miró, Óscar, “El Trilema económico y políticosocial de la globalización”, en *Comercio Exterior*, vol. 55, núm. 6, México, junio de 2005, p. 485.

Por otro lado a nivel internacional, los recursos utilizados en la compra y adquisición de las más diversas empresas se vuelven el modo predominante de inversión entre los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). Estas circunstancias también representan un reto para México puesto que se debe enfrentar los cambios a nivel de grandes empresas que se traduce en fusiones de sectores determinados que modifican la competencia y el establecimiento de nuevos requerimientos de inversión.

Al tiempo que crecen las operaciones de fusión y compra en los principales países de la OCDE, lo hacen las adquisiciones transfronterizas. En las llamadas economías emergentes, conforme avanzan la apertura económica y la liberalización de la cuenta de capitales, se acrecienta la IED destinada a la adquisición de empresas y activos.

4.1.1. La IED y la actual situación económica de los integrantes del TLCAN.

En su interés por internacionalizar su economía, México corrobora con la firma del TLCAN su condición de mercado natural y área de inversión para América del Norte. No obstante y a doce años de su vigencia se puede seguir observando la existencia de realidades macroeconómicas que definen grados de industrialización y desarrollo de cada uno de los integrantes del tratado; haciendo del libre comercio, de la competitividad, consumo de mejor calidad y precios racionales un gran reto para México.

Estados Unidos es el mercado más grande del mundo, con una población de 295 millones de habitantes,⁵ un PIB total de 11 billones de dólares⁶ y un ingreso per cápita de 40,000 dólares⁷ seis punto cinco veces mayor que el de México. No obstante que Estados Unidos todavía se pudo contar como un país que encabezara la recuperación mundial, junto con un grupo de economías asiáticas entre ellas China después del período de desaceleración 2000-2002, por el momento su economía se circunscribe en el desequilibrio reflejado en sus cuentas con el exterior y fiscales junto con una baja en el tipo de cambio. Igualmente, Estados Unidos se ha hecho dependiente del ahorro del resto del mundo para financiar su exceso de gasto público y privado. “El financiamiento de un déficit público de casi cinco por ciento del Producto Interno Bruto (PIB), requiere de inversionistas extranjeros, sobre todo bancos centrales asiáticos, que no dejan de acumular en sus reservas instrumentos financieros emitidos por el Tesoro estadounidense”.⁸

Canadá es una nación que ha superado situaciones económicas críticas ya que para 1994, su deuda nacional alcanzaba los 600 mil millones de dólares y su déficit anual era de más de 40 mil millones de dólares. A partir de 1995, se tomaron varias medidas fiscales para reducir y eliminar dicho déficit lo que permitió que en pocos años se

⁵ www.census.gov (294,764,185 habitantes dato 2004).

⁶ FMI, World Economic Outlook, www.imf.org, 2004. PIB: valor total de la producción corriente de bienes y servicios finales dentro del territorio nacional durante un período de tiempo que generalmente es un trimestre o un año.

⁷ FMI, World Economic Outlook, www.imf.org, 2004.

⁸ Notimex, “Continúa depreciación del dólar constituye seria amenaza: El País”, msn Economía Internacional, www.msn.mx, 3 enero 2005, 1 página.

alcanzara un superávit fiscal, una reducción en la deuda, nuevas inversiones en sectores estratégicos y una reducción en los impuestos.

En el 2003, uno de los objetivos del gobierno canadiense, era el de reforzar la influencia de Canadá en el mundo. Esta visión permitió que Canadá se convirtiera en una nación exportadora centrada en alta tecnología y ser una de las economías con un crecimiento acelerado entre los países de la OCDE.

Canadá ha registrado índices de crecimiento económicos con un PIB total de 970 mil millones de dólares⁹ en 2004, aunque no se exime de pasar por períodos de desaceleración en relación con la economía estadounidense (2000-2002) cuando el PIB y sus respectivos índices de cambios porcentuales anuales bajaron de 5.2% en 2000 a 1.8% en el 2001. En el 2004 registró una tasa inflacionaria de 1.9% (la más baja en el período 2000-2004); un ingreso per cápita de 30,438 dólares y una tasa de desempleo de 7.2% que se iguala con la tasa de desempleo de 1989 de 7.5%.¹⁰

En el caso de México, su proceso de apertura económica a mediados de los ochenta, se refleja hasta estos últimos años en un lento crecimiento anual del PIB¹¹ y persiste su vulnerabilidad en períodos críticos como en 1994-1995. En cuanto al comercio y la inversión extranjera directa en México, el patrón histórico de su composición no ha cambiado: el socio principal y mayoritario es Estados Unidos. En 2004 aproximadamente 13% del total de las exportaciones generadas desde Estados Unidos fueron destinadas a México mientras que las importaciones de productos mexicanos alcanzaron 10%. Por el otro lado, casi 40% de lo que México exporta se dirige a Estados Unidos y aproximadamente 60% corresponde a lo que México importa de su vecino del norte.

En el siguiente cuadro se presentan los principales indicadores de los tres países, en donde se muestra claramente la situación mexicana en desventaja frente a los otros dos socios:

	PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS DE MEXICO, CANADA Y ESTADOS UNIDOS.					
	MEXICO	1989		2004		
		ESTADOS UNIDOS	CANADA	MEXICO	ESTADOS UNIDOS	CANADA
Superficie (miles de kilómetros cuadrados) 1	973	9 372	9 976			
PIB total (miles de millones de dólares)1	201.6	5 198.4	648.5	663.05	11 750.41	970.34
Inflación anual (%)	19.7	4.8	4.9	4.4	3.0	1.9
Ingreso per cápita (dólares)	2391	20 902	24 657	6377	39990	30438
Tasa de desempleo (%)	6.9	5.3	7.5	2.4	5.5	7.2
Población (millones de habitantes)	84.3	248.7	26.3	97.5	294.7	31.9

1. A precios corrientes.

Fuente: Ávila Conelly, Claudia, “El mercado de América del Norte, espacio económico para México”, en *Comercio Exterior*, vol. 41, núm.7, México, julio de 1991, p. 662.

FMI World Economic Outlook, septiembre 2004

OECD Main Economic Indicators, february 2005/ Economic Outlook 76 database

⁹ FMI, World Economic Outlook, www.inf.org, 2004.

¹⁰ FMI, World Economic Outlook, www.inf.org, 2004.

¹¹ Crecimiento del PIB: 1995-1998 5-6% / 2000 6.2% / 2001 -.16% / 2002 .81% / 2003 1.41% / 2004 4.37% Estimación para el 2005-2006: 3% Villarreal, M. Ángeles, Op.cit., p. 15.

El TLCAN circunscribe un espacio económico heterogéneo, condición que no favorece el que se pueda alcanzar una integración óptima y en donde se observa que el índice de desarrollo humano es también dispar, de acuerdo con el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), “México se ubica en el lugar número 14, Canadá en el primero y Estados Unidos en el segundo”.¹² Igualmente, la posición de México es defensiva puesto que sus objetivos, además de no coincidir con los de Canadá y Estados Unidos, representan una estrategia para protegerse de la supremacía de EUA y una respuesta a sus propias debilidades característico de una economía desfasada:

1994 Objetivos de:

Estados Unidos ----→ hegemonía, competitividad de transnacionales

Canadá -----→ competitividad y seguridad

México -----→ complementariedad y cooperación económica

2004 Objetivo de:

Estados Unidos----→ seguridad y delimitación de fronteras

Canadá -----→ proteger y expandir su posición privilegiada con Estados Unidos

México -----→ solución de problemas migratorios y protección de su soberanía

Con respecto al desempeño de la IED a nivel mundial en el 2003 se caracterizó por ser lento tendiendo a la baja debido a las condiciones generales macroeconómicas de varios países integrantes de la OCDE. Esto influyó en los montos de inversión hacia fuera y hacia dentro. Otro de los elementos que limitaron la IED es que muchos sectores que atrajeron enormes cantidades de inversión entre 1990 y 2000, alcanzaron una fase de consolidación. Las grandes empresas comenzaron a limitar sus egresos ya que se encontraron con el proceso de integrar sus adquisiciones de los últimos años a las estrategias de sus propias corporaciones. Esto no quiere decir que los flujos de inversión se mantengan a la baja, sin embargo, es notable esta disminución con respecto al 2000.

El siguiente cuadro nos muestra la dinámica de los flujos de capitales, donde es notable, en el caso de Estados Unidos una baja del 45% en el período de 2002 al 2003. Estas cifras nos llevan a establecer el 2003 como el primer año de la historia que China sobrepasa a Estados Unidos como mayor receptor de IED. Igualmente, vemos como los flujos de IED hacia Canadá bajan hasta un 70% debido a que su principal inversionista, EUA hace un reposicionamiento de sus inversiones en otras regiones.

De la inversión extranjera total que se generó alrededor de los países miembros de la OCDE, México recibió un 28% mientras que Canadá sólo un 1.8%. México es el mayor receptor de IED en América Latina seguido por Brasil.

¹² Deblock, Christian, Op. cit., p. 61.

IED flujos de y hacia países miembros de la OCDE 2000-2003
Canadá-México-Estados Unidos

	Flujos hacia fuera				USD billion	Flujos hacia dentro			
	2000	2001	2002	2003		2000	2001	2002	2003
CANADA	44.7	36.1	26.4	21.6		66.8	27.5	21.0	6.6
MEXICO	-----	4.4	1.0	-----		16.4	26.6	14.4	10.7
ESTADOS UNIDOS	159.2	120.0	134.8	173.8		321.3	167.0	72.4	39.9
TOTAL									
OCDE	1235.8	661.9	566.7	576.3		1288.0	624.9	535.0	384.4

Fuente: OECD Directorate for Financial Enterprise Affairs. Trends and recent developments in Foreign Direct Investment, June 2004. www.oecd.org.

4.1.2. México como plataforma de exportación para la inversión canadiense en la globalización económica.

El TLCAN es, por lo anteriormente descrito, un tratado entre países con sistemas productivos asimétricos que entraña una relación entre un polo dominante (Estados Unidos) y dos economías subordinadas, la extensión de los lazos comerciales entre los tres países ha provocado un intenso proceso de reestructuración-desarticulación-destrucción de sus sistemas productivos y es esta situación la que deben enfrentar tanto México como Canadá.

La reestructuración, ha implicado la ruptura de las cadenas productivas de los anteriores sistemas productivos que operaban en los mercados internos de Canadá y México. Con la apertura, la estructura de precios relativos de la economía dominante se impuso en los mercados integrados, causando todo tipo de distorsiones en los aparatos de producción debido a que dicha estructura de precios no guarda correspondencia con los menores niveles de desarrollo, y por ende de productividad, de las economías nacionales integradas.

En la formación de los precios del mercado hay dos hechos claves: el dominio de un mercado por una o pocas empresas que se erigen en líderes e imponen los precios que las demás tienden a seguir y la existencia de un margen de ganancia deseado y, en muchas ocasiones, socialmente aceptado. Cuando México tenía una economía protegida y no participaba en el GATT ni en el TLCAN, las líderes eran empresas mexicanas o extranjeras que operaban en el país. Desde que se abrió el mercado en 1985, pero sobre todo con la entrada en vigor del TLCAN, la situación cambió; ahora los líderes son empresas de Estados Unidos o Canadá que no necesitan operar en México para imponer los precios internos y pueden hacerlo mediante la exportación de sus productos. Aún quedan empresas o grupos de la etapa anterior preponderantes en el mercado de precios internos de algunos productos y ramas productivas, pero en gran parte del mercado el liderazgo de precios se implanta desde el extranjero.¹³

¹³ Castaingts Teillery, Juan, "La empresa mexicana ante el mundo triádico y el TLCAN", en *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 3, México, marzo de 1996, p. 208.

La ruptura y reestructuración de las cadenas productivas “nacionales” coincidió con la creación de cadenas regionales (en el ámbito de América del Norte) montadas en torno al sector exportador. El eje aglutinador de las nuevas cadenas “supranacionales” que operan en el espacio del TLCAN son las empresas transnacionales. Éstas y el capital financiero que circula en torno a ellas ejercen efectos de concentración y de aglomeración. En los espacios en que operan estas empresas regionalizadas se producen efectos tanto de atracción e impulso como de freno. Por un lado, se generan procesos de integración, así como de creación o reforzamiento de polos de desarrollo; por otro, efectos de desestructuración o de destrucción de otras empresas y actividades orientadas al mercado interno que no han logrado vincularse al nuevo espacio económico regional.¹⁴

La sustitución de cadenas nacionales por regionales refleja un mayor peso del comercio intraempresarial de las ET y nuevas formas de articulación entre los capitales globalizados y sus proveedores y distribuidores. Revela además, la mayor propensión a importar derivada de la mayor concentración del ingreso y de la posibilidad de adquirir bienes de consumo de lujo que la apertura externa facilita.

Para enfrentar estos efectos y si realmente el objetivo de Canadá es fomentar una mayor equidad en la región e intercambio comercial, éste puede promover la integración de la producción de manufacturas, las cuales pueden ser identificadas como comercio dentro de las industrias y dentro de las empresas (comercio intrafirma) buscando la complementariedad económica en procesos de producción y distribución entre los diferentes sectores industriales, compañías multinacionales y cadenas productivas.

En esta coyuntura y haciendo referencia al reto canadiense de reforzar su influencia en el mundo, México se convierte en un socio o plataforma importante en la estrategia hemisférica de Canadá que se traduce en un vínculo influyente con el resto de Latinoamérica que al final de cuentas extendería líneas comerciales, de inversión y relaciones intraempresariales. Por ello y a partir del TLCAN se ha despertado un interés recíproco para asociarse y tratar temas comunes como:

- Desarrollo y mantenimiento de la relación comercial en un ámbito de mayor entendimiento.
- Diferenciación con respecto a Estados Unidos en áreas como cultura y migración.
- Defensa de sus propias posturas e intereses comunes en asuntos como el Acuerdo de las Américas y en otros foros internacionales.

Canadá es uno de los más fuertes países del mundo en cuanto a innovación de tecnología en telecomunicaciones, donde las inversiones en investigación y desarrollo se basan en las capacidades tecnológicas y por tanto, Canadá es también uno de los más sofisticados mercados para sus productos y servicios. Las compañías canadienses también están muy avanzadas en el estudio, la medición y preservación del medio ambiente. Tienen el potencial para ofrecer, sobre la base de empresas conjuntas ligadas a organizaciones mexicanas, tecnología y servicios para proyectos de medio ambiente. Desde este punto de vista, el desequilibrio entre las economías mexicana y canadiense

¹⁴ Guillén Romo, Arturo, Op. cit. p. 476.

es un hecho que puede ser entendido como oportunidad para aprender de la tecnología creada por este socio específico creando como hasta ahora acuerdos bilaterales de cooperación y desarrollo.

4.2. De largo plazo.

La competitividad es definida, por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), como “la calidad del entorno para realizar inversiones y para incrementar la productividad en un clima de estabilidad macroeconómica e integración a la economía internacional”.¹⁵

Michael Porter clasifica las ventajas competitivas en dos niveles¹⁶:

Estáticas que se refieren a la dotación de recursos, costos de los factores de la producción (tierra, mano de obra y capital); salarios, cercanía de los mercados de exportación, el clima y el acceso a diferentes tecnologías.

Dinámicas que se refieren a la innovación tecnológica, cuidado ambiental, microelectrónica; personal capacitado y desarrollo de telecomunicaciones y transportes

Este concepto parece ir más allá de las ventajas comparativas (cuando el costo de oportunidad de producir un bien en términos de otros bienes es menor al de otros países) y tiene que ver con la estrategia que pueden seguir las ET y en donde la producción gira alrededor de la innovación tecnológica, la capacidad especializada para transformar insumos en bienes y servicios para obtener la máxima utilidad a través de sus inmensas redes, ubicándose en cualquier lugar del mundo y al mismo tiempo ejerciendo un poder extraterritorial para apropiarse antes que nadie de las ventajas del país en este caso receptor de una IED condicionada.

Ahora bien, en México la competitividad se ha quedado en concepto o como propiedad de las grandes empresa. Este término será asimilado por la población sólo y únicamente a través de la educación; pero no una educación mediocre sino aquella fundamentada en la conciencia universal.

“La economía global está siendo un factor de creciente integración. Ahora que el mundo es un lugar cada vez más pequeño, casi todo depende de cada uno de nosotros. El factor principal en el avance hacia una mejora será la mente humana, la conciencia humana. De ahí el sentido de compromiso para un mundo futuro mejor. Ese sentimiento de responsabilidad es nuestra esperanza real. Todas las profesiones deben desempeñar su función... todos realizan actividades diferentes, pero todas esas actividades deben estar al servicio de la humanidad. La responsabilidad no recae solamente sobre los líderes de nuestros países sino sobre cada uno de nosotros en forma individual. Debemos movernos en una nueva forma de pensamiento. Al fin y al cabo, estamos dotados de una inteligencia humana y esa inteligencia no ha sido creada para la destrucción”.¹⁷

¹⁵ Romo Murillo, David y Guillermo Abdel Musik, “Sobre el concepto de competitividad”, en *Comercio Exterior*, vol. 55, núm. 3, México, marzo de 2005, p. 210.

¹⁶ Michael, Porter, véase Romo Murillo, David y Guillermo Abdel Musik, *Ibid.*, p. 215.

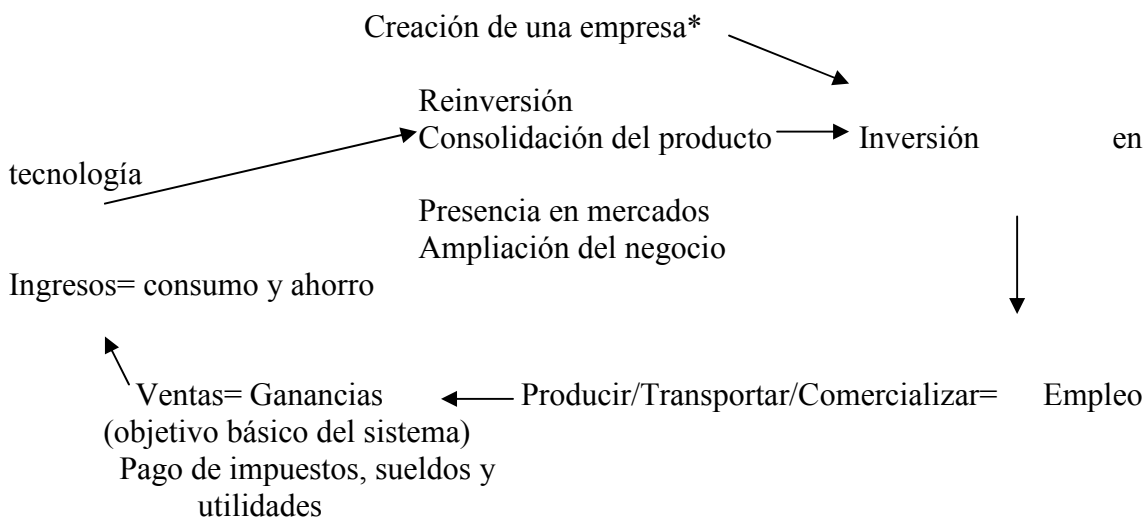
¹⁷ Bunson, Matthew, *La sabiduría del Dalai Lama*, Ed. Integral, Barcelona, España, 1997, p. 253.

4.2.1. Retos para la economía mexicana y canadiense e integración competitiva en la economía global.

Es evidente que para que México pueda ser congruente con su políticas económicas y externas debe en conjunto hacer uso de todas sus capacidades, buscar una expansión propia y que exista un trabajo entre Estado y la sociedad entre otras cosas. La integración debe reflejarse en la población y en cada ciudadano de manera global y no sólo en el reducido grupo de empresas transnacionales (grupos poderosos excluyentes) que pueden desarticular las cadenas nacionales productivas. Es el Estado, por una parte, el que tiene el poder y la obligación de establecer una estrategia alternativa de desarrollo que replantee y diversifique la integración a la economía mundial y la población, por otra, para participar teniendo interés por lo que ocurre a su alrededor. De esta manera se establecen los siguientes retos:

1. Proyectos propios que tengan una visión sí al exterior pero de manera equilibrada.
2. Fortalecimiento del mercado e inversión nacional.
3. Educación, sistemas de valores, desarrollo humano y códigos de conducta.
4. Observación del trabajo de investigadores y teóricos con respecto al análisis objetivo de la realidad nacional.

Con respecto a este último punto, se pueden rescatar proyectos que se derivan del mismo sistema económico internacional y que se fundan en “las posibilidades de desarrollo del modelo empresarial de producción basado en un círculo virtuoso que genera efectos multiplicadores en la economía mediante un proceso de **INVERSIÓN – PRODUCCIÓN – TRANSPORTACIÓN – COMERCIALIZACIÓN/VENTA – CONSUMO- GANANCIA – REINVERSIÓN**”.¹⁸



Nota: El desarrollo de este círculo puede verse desactivado o provocar escasos efectos al presentarse crisis cíclicas que pueden ser de cuatro tipos: económicas, políticas, de nula inversión y guerras.

*Se reconoce que la empresa es la unidad económica que organiza la producción, crea empleos, potencia los conocimientos especializados, absorbe y promueve los cambios técnicos y los encauza a la producción e invierte para el futuro.

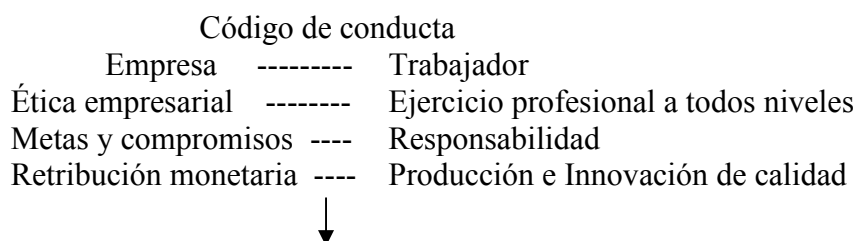
¹⁸Corona Guzmán, Roberto, “El entorno económico internacional en un mundo más interdependiente” en *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 11, México, noviembre 1996, p. 912.

Una vez que se impulsa lo anterior, se puede pensar en una “economía ecológica” y de manera sencilla se podrían consolidar e interrelacionarse los factores económicos, políticos y sociales para llegar a un nivel de competitividad diferente. Julio Millán¹⁹ menciona en esta línea de ideas las fronteras de seguridad (entendida ésta como conciencia de lo que ocurre a nuestro alrededor tanto a nivel particular como nacional) que permitirían tener como país un proyecto y que cada persona tuviera una actitud hacia el cambio, equilibrio holístico, armonía, ordenamiento de pensamientos para evitar en todo caso encontrarse como sociedad en condiciones dispersas y confusas siendo presa fácil del miedo y la ignorancia. Esta conciencia ecológica se puede llevar a niveles de:

Empresa e Industria

El éxito se da cuando una empresa tiene como meta la competitividad a nivel individual y a nivel industrial obteniendo una retroalimentación y diversos logros como el fomento a la creación de infraestructura especializada a través de centros de investigación e instituciones educativas. Mayor flexibilidad y capacidad de respuesta a los cambios en los requerimientos del mercado (eslabonamientos verticales: adquisición de bienes y servicios como insumos de producción en forma regular de una o más compañías en la cadena de la producción-subcontratación). En este nivel de “ecología mental y global” el consumidor tendría un mejor discernimiento con respecto a lo que consume y sería más exigente por ejemplo en lo que respecta a productos alimenticios que son la base y fundamento de la vida.

La presencia extranjera, como mecanismo de transferencia de tecnología, debe ser un incentivo para mejorar la competitividad promoviendo la innovación e incentivando el desarrollo productivo no solo a nivel macroeconómico sino también a nivel micro.



Competitividad en los procesos de trabajo, administrativos y tecnológicos

Nación-Gobierno

Esta entidad debe proyectar los intereses de la sociedad a corto y largo plazos de manera sistemática. Darle difusión e importancia a los valores, civismo, cultura, estructura económica; instituciones e historia. A nivel industrial, aquellas controladas en un cien por ciento por el gobierno, deben ser generadoras de riqueza para la sociedad traducida en una administración honesta, conciencia ecológica, e innovación tecnológica para adelantarse a los acontecimientos: petróleo → energía solar, energía eléctrica → energía eólica. Claro está que los políticos no pueden por si solos lograr todo los cambios y así nos encontramos en el mismo círculo de interdependencia: “Economía Ecológica”. Michael Porter asegura que “las regulaciones ambientales más estrictas

¹⁹ Julio Millán, presidente de Consultores Internacionales y presidente del Grupo Sociedad del Futuro.

actúan como un incentivo para que las empresas innoven y se vuelvan más competitivas y al mismo tiempo compensan parcial o totalmente los costos de acatar estas normas. Reducir la contaminación implica con frecuencia mejorar la productividad y la eficiencia con la que se utilizan los recursos”.²⁰ Esto nos lleva a la necesidad de combinar los elementos tecnológicos extranjeros y nacionales de tal forma que se acreciente de manera progresiva las capacidades locales en las áreas en que pueda ser más eficiente.

Michael Porter habla de estructuras económicas que forman un “diamante nacional” en el que deben imperar las condiciones de las que ya se habló y de otras más. En el caso de México, no se encaja en la lógica de su modelo, considerándolo sí como un país emergente pero condenado a una dualidad entre país desarrollado y subdesarrollado. El subdesarrollo se caracteriza por un menor ingreso per cápita y la falta de capital nacional para las inversiones productivas; su organización económica está poco estructurada y la investigación tecno-científica es menos adelantada. Es en fin, un problema de estructura del ingreso, disminución de la capacidad de inversión nacional basando el dinamismo del país en una vinculación subordinada al exterior. Se reorienta así el comportamiento social, político y económico para que sea funcional a los intereses del país desarrollado.²¹

Para estas condiciones existe una tesis desarrollada por el profesor Taïeb Hafsi²² en el trabajo “Mundialización de mercados: la guerra de los grandes y el genio de los pequeños”²³ que se refiere no a la competitividad total de un país sino a la observación de empresas competitivas de manera individual. Para este académico no se necesita tener todos los elementos del diamante en una región específica y por otro lado, “una empresa puede configurar mediante un conjunto de relaciones, con otras empresas o industrias, lo que se puede denominar un diamante virtual”.²⁴ Existen zonas en México en donde las condiciones antes señaladas con respecto a las empresas se dan, existen, es decir, no es privativo de unos cuantos países desarrollados. Estas empresas requieren ser apoyadas; entre más compradores inteligentes existan (libres de la manipulación publicitaria) y el gobierno admita su existencia a través de incentivos fiscales y otros apoyos, mayor será su importancia sirviendo como ejemplo para todo el país.

Aunque esta tesis se pudiera limitar a algunas zonas del mundo y su aplicación pudiera estar bloqueada por la situación propia de cada país, no es imposible. Para ello, se debe:

- Tener una dotación de factores en cuanto a recursos humanos. Impulsar la educación a todos los niveles y que el presupuesto para la educación sea comparable a países desarrollados.
- Impulsar la competencia y limitar la acción y poder de los monopolios privados cuyas actividades resultan a veces dañinas. Fortalecer la capacidad

²⁰ Romo Murillo, David y Guillermo Abdel Musik, Op. cit., p. 212.

²¹ Rodríguez Becerril, Maximinio, *Tesina: Realidad o mito de la Inversión Extranjera en el proceso económico de México*, ENEP-ACATLÁN UNAM, México, 2001, p. 79-81.

²² Taïeb, Hafsi, Profesor titular de la Cátedra de Dirección Estratégica Internacional, Coordinador del Grupo de Investigación en Estrategia de las Organizaciones y miembro del Grupo de Estudios e Investigación sobre la Dirección y la Ecología. HEC Montreal. Escuela de los Altos Estudios Comerciales de Montreal.

²³ Taïeb, Hafsi, tomado de Castaingts Teillery, Juan, “La empresa mexicana ante el mundo triádico y el TLCAN”, en *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 3, México, marzo de 1996, p. 206.

²⁴ *Ibid.*, p. 208.

administrativa de las empresas e incentivar y alentar la actitud positiva hacia el trabajo.

- Tener una política de recuperación de salarios para empujar al mercado interno e incentivar el ahorro.

En el caso específico de las relaciones económicas entre México y Canadá se configuran varios retos que tienen como común denominador la competitividad, la especialización y el logro de altos estándares recíprocos de producción. No podemos olvidar que las condiciones de desarrollo económico en México no permiten que este tipo de estrategias sean a nivel nacional, se trata entonces únicamente de sectores productivos específicos que tienen la capacidad de establecer una administración y un ambiente organizacional que se adapte a los estándares canadienses.

A nivel microeconómico y en relación con el intercambio bilateral México-Canadá, los empresarios canadienses penetran en el mercado mexicano con el fin de vender su tecnología y servicios. Igualmente, al incursionar en este tipo de negociaciones, los canadienses se dan cuenta de las oportunidades que pueden obtener en México como inversiones directas, inversiones conjuntas de riesgo compartido y ventajas con las subsidiarias establecidas. Sin embargo, existen ciertos obstáculos que se derivan del choque de culturas y que se reflejan en el ámbito organizacional: estilos administrativos, formulación e implementación de estrategias.

“La adquisición de técnicas para manejar el multiculturalismo organizacional y la adversidad cultural parece ser el punto de convergencia para entender cómo las formas organizacionales tienen diferentes manifestaciones sociales y conductuales, como una forma de acercamiento a núcleos más efectivos y eficientes y hacia la necesaria implementación del cambio organizacional para lograr metas de crecimiento y desarrollo económico y nacional”.²⁵ Esto quiere decir que el marco de referencia cambia, requiriendo un nuevo sistema cultural de la organización para cubrir con los requerimientos de la competitividad global y productividad.

Las inversiones canadienses en actividades productivas en México pueden ser evaluadas como parte de un proceso económico, el cual puede ser beneficioso para las empresas mexicanas para tener un acceso a la tecnología de punta y a la experiencia administrativa. Esta dinámica permite que los recursos con los que se cuenta puedan ser utilizados con mayor eficiencia y el ciclo virtuoso del que se hablaba con anterioridad, pueda llegar a ser decisivo en la relación bilateral México-Canadá puesto que se maximizan los beneficios entre compañías matrices y subsidiarias formando una red de transacciones para la inversión y la producción.

²⁵ Vargas Hernández, José, “Las crecientes relaciones económicas entre México y Canadá y sus influencias en algunas variables del medio ambiente organizacional mexicano”, Cámara de Comercio de Canadá en México, www.cancham.org.mx, febrero 2002, p. 13.

4.2.2 Reestructuración de las cadenas productivas y correlación/complementación entre ET y PyMES.

Al abordar el caso de la pequeña y mediana industrias se pueden consultar varios documentos en los que se pretende apoyarlas a través de la industria de la transformación, representante de casi 82 mil industrias. Sin embargo la situación mexicana a este nivel de producción presenta un sinnúmero de retos latentes que debe afrontar si desea alcanzar la competitividad. Como lo indica Julio A. Millán: “Las PyMES son la vida de un país, muchas personas encuentran allí un empleo formal. Cumple una función en la cadena productiva lo que le permite estar en la esfera de la globalización”.²⁶

Las Pymes son formaciones empresariales y no siempre es posible dar un definición universal. Los conceptos son relativos y dependen siempre de una referencia externa de tamaño. Una pequeña empresa en un sector puede ser grande en otro o en el mismo sector de otros países. Además cualquier parámetro de medición es insuficiente. El volumen de empleo, las ventas, los activos fijos y el capital son siempre medidas imperfectas. La definición de PyMES es de utilidad meramente estadística o administrativa para determinar su elegibilidad en ciertos programas.²⁷ Criterio general:

1. Gran empresa la cual no tiene limitaciones especiales de acceso a los factores y recursos productivos ni, por lo tanto de ayuda externa.
2. Pequeña y mediana empresa cuyo objetivo es la capitalización.
3. Microempresa cuyo objetivo en el proceso de producción es la subsistencia y corresponde principalmente a la economía informal.

Metas: Tecnología, capacitación, espíritu empresarial, menor dependencia de importación de maquinaria y materias primas.

Para 1996 las PyMES representaban alrededor del 98% del número de plantas fabriles que generaban poco más del 50% del empleo manufacturero. Se consideran proveedores de las grandes empresas que, aun cuando no están estructuradas en cadenas productivas, perfectamente homogéneas, tienden a consolidar procesos tales como la subcontratación; ello representa una importante ventaja para las empresas que efectúan la última etapa del proceso de transformación. El TLCAN debía acrecentar y propiciar este tipo de producción y fomentar una cultura empresarial. Sin embargo, en el caso de México el modelo a seguir es el establecido por las transnacionales estadounidenses que se caracteriza por obtener los costo más bajos a través, en algunos casos, de una competencia desleal poniendo en riesgo la calidad de los productos. Para las grandes empresas la existencia de PyMES con un trabajo sistemático y de cooperación es muchas veces irrelevante.

La presencia de comercializadoras como eslabones de cadenas productivas son de vital importancia pues abren espacios de comercio y se pueden basar en la exportación de productos que proceden de la micro, pequeña y mediana empresa abriéndose la

²⁶ Millán, Julio, “Micro, pequeña y mediana empresa”, en Radio Monitor, 23 de agosto de 2005.

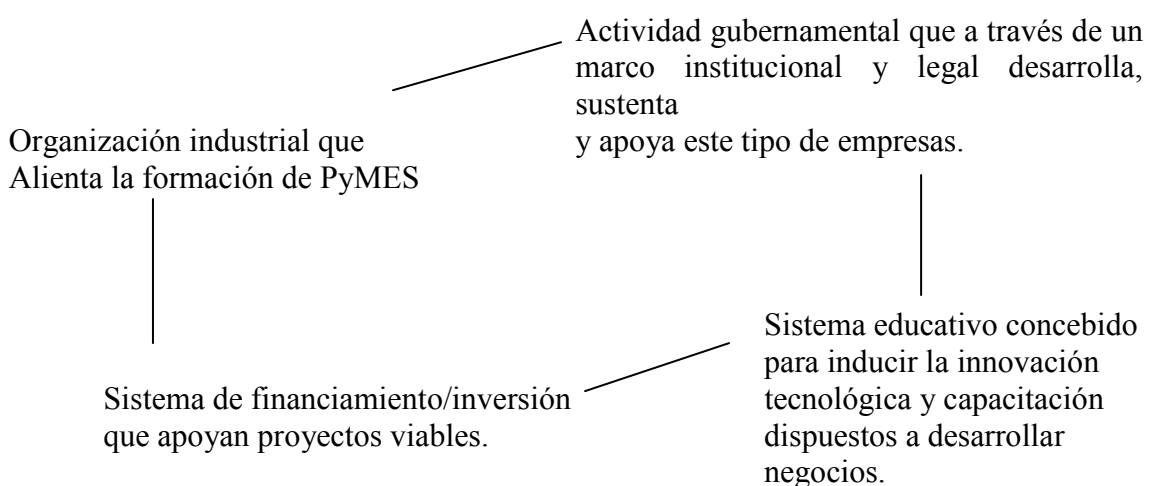
²⁷ Cortellesse, Claudio, “Competitividad de los sistemas productivos y las empresas PME: campo para la cooperación internacional”, en *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 6, México, junio de 1993, p. 519.

posibilidad para que ese sector tenga la capacidad de ganar mercados extranjeros. La filosofía de la comercializadora que a la vez encaja en la realidad de la globalización, representa una acción más que un producto. Las PyMES deben a su vez conectarse con los que ejecutan de un modo profesional y a costos competitivos la acción comercializadora.

En el caso mexicano, agrupaciones como el Instituto Mexicano de la Pequeña y Mediana Industria (IMPI) no vislumbraban en su momento metas específicas ni objetivos en lo que respecta a los programas de gobierno en política industrial y comercio exterior. Carencia de prioridades sectoriales, mencionándose sólo las del TLCAN; carencia de soportes respecto al financiamiento e inversión entre otras cosas, es lo que destaca en los programas sin un interés por desarrollar agrupamientos industriales (cadenas productivas) o fomento del mercado interno y sustitución eficiente de exportaciones. En suma, las cifras del comercio exterior reflejan únicamente un avance cuantitativo como reflejo de la globalización de la economía a nivel mundial. El modelo económico mexicano se perfila como dependiente, maquilador y desintegrador de cadenas productivas.

Para revertir esta realidad y a largo plazo existen factores que influyen en la capacidad para elevar la competitividad:

1. Articulación productiva intra e intersectorial de unidades empresariales de dimensiones distintas: industria y agricultura; servicios y actividad productiva real, etc.
2. Existencia de un entorno empresarial propicio al desarrollo de negocios. El gobierno debe fomentar, en forma concertada con el sector privado, la innovación tecnológica, capacitación de recursos humanos, sistemas de información, financiamiento e inversión.
3. Asimilación de experiencias de los países industriales como Canadá hacia las PyMES. En estos casos existe el apoyo e impulso hacia estas unidades empresariales resultado de un proceso de complementación:



1. Financiamiento que puede ser con recursos propios considerando acciones en los mercados financieros y de capitales adecuados (mercados secundarios, mercados de pagarés y otros títulos), así como medidas de apoyo para constituir sociedades y fondos de capital de riesgo que

canalicen ahorro interno y capital externo y aporten financiamiento a empresas nuevas o en desarrollo. Asimismo es previsible la creación de fondos de “capital semilla” para alentar el surgimiento de empresas innovadoras. Se puede considerar el desarrollo de sociedades de créditos participativos o la de recursos ajenos (crédito), actividad más desarrollada por el BID²⁸ para inversiones fijas y capital de trabajo. El BID tiene una ventaja relativa con respecto a otros organismos multilaterales para desarrollar programas para las PyMES; su liderazgo en la región le dan mayores posibilidades de participar en la modernización productiva de los países. Se pueden establecer líneas de crédito específicas para las PyMES o determinado tipo de inversiones tangibles (equipos tecnológicamente avanzados) o intangibles (innovación, diseño, patentes y marcas).

2. Análisis de la diversificación de productos financieros.
3. Asistencia técnica y fortalecimiento de la gestión financiera de PyMES.

Dentro del vasto grupo de PyMES, existen grandes potenciales entre ellas la capacidad de adaptación a su entorno, tienen el conocimiento del mercado nacional, las estructuras y conocimiento del personal. Sin embargo, muchas de ellas no han sido capaces de desarrollar tecnología y experiencia administrativa. De aquí surge la oportunidad de establecer una complementariedad a través de acuerdos bilaterales entre México y Canadá para fomentar entre otras cosas la innovación. Lo anterior tiene que ver con procesos de producción de especialización flexible, como una alternativa a la producción masiva, incorporación de equipos con usos múltiples y trabajadores calificados.

²⁸Cortelesse, Claudio, “Competitividad de los sistemas productivos y las empresas PME: campo para la cooperación internacional”, en *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 6, México, junio de 1993, p. 521.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

Hemos visto que el comportamiento de los flujos de capitales productivos a nivel mundial han tenido un crecimiento constante. Esto se refleja, en algunas etapas, en el hecho de que la IED se expande con mayor rapidez que el propio comercio; sin que ello signifique la presencia de uno sin el otro. De esta dinámica capitalista surge una de las formas que toma la IED: Empresa o Corporación Transnacional que se convierten en actores principales de los procesos económicos y que se inclinan más por participar en industrias de países desarrollados y en economías emergentes fomentando la internacionalización productiva y la reducción de costos.

Ahora bien, las políticas de la ET están identificadas con aquellas del país de origen en cuanto a que condicionan la inversión teniendo como fundamento a la coyuntura económica de la globalización. A pesar de que los países receptores de la IED saben que todo tiene un costo, como la disminución de soberanía e interés nacional o la erosión en el poder de decisión, se prefiere dar relevancia a los efectos positivos que se esperan de la inversión:

- Aportación de capitales
- Creación de fuentes de empleo
- Transmisión de tecnología
- Promoción de exportaciones, etc.

La función de la IED será positiva sólo si los países trabajan paralelamente para fortalecer su organización económica y estructura jurídica; fomentando al mismo tiempo la inversión nacional. De lo contrario, los efectos se pueden revertir: afectación a la balanza de pagos, dependencia de la tecnología extranjera; desplazamiento de las empresas nacionales, etc.

Como se refleja claramente a nivel internacional, a diferencia de lo que ocurría durante la etapa de sustitución de importaciones, ahora los gobiernos compiten intensamente por atraer a los inversionistas, al mismo tiempo que han desmantelado las políticas comerciales proteccionistas que eran parte central del modelo anterior.

Este incremento de las inversiones productivas se ha dado, fundamentalmente entre los tres principales polos geográficos de crecimiento económico en el sistema internacional: Estados Unidos, Alemania/UE y Japón. Participa también como receptor importante de IED países en desarrollo (emergentes) de Asia del Este y América Latina.

Los flujos de capital adquieren una clasificación por su destino (localización) y los objetivos que persigan los inversionistas. Por ello, fue importante establecer la diferencia entre IED e IE de tipo financiero, puesto que tanto su dinámica como sus efectos en términos de desarrollo económico son distintos; representando ambos, fenómenos de gran relevancia en la actualidad. La primera es capital que ingresa a un país con el objeto de crear una nueva empresa productiva, o el de modificar, ampliar o adquirir una ya existente en la economía receptora con el fin de obtener altas tasas de rendimiento a través de la producción y venta de bienes y servicios. La segunda corresponde a la inversión que busca en los mercados financieros mayores tasas de regreso que aquellas que obtendrían en su país de origen.

Para hacer más eficiente el uso de la IED, se pasaron por algunas etapas en las que influye invariablemente la situación económica mundial. Tenemos momentos en las que la IEI predomina sobre la IED en forma de préstamos bancarios, emisión de bonos gubernamentales, flujo de cartera, etc. lo que resulta en crisis económicas y replanteamientos a nivel gubernamental. Igualmente, la misma IED se redefine con la instrumentación de “nuevas formas de inversión” que proporciona una extensión, a nivel estratégico, de la presencia de la ET a nivel internacional a través de la subcontratación, convenios de producción con licencia, franquicias, etc. y que le permite alcanzar una especialización flexible desde la producción y eslabonamiento de operaciones hasta la proximidad al consumidor final.

¿Qué motiva el movimiento de flujos de inversión hacia el exterior? Este proceso de transferir capitales hacia otros países es motivado por consideraciones estratégicas por parte de grandes empresas que cuentan con capital para buscar otros mercados, materias primas, seguridad política y sobre todo rentabilidad productiva.

La teoría de la internacionalización explica, en este sentido, que las empresas competitivas pueden asimilar los beneficios totales de las innovaciones mediante la inversión extranjera directa. De aquí se deriva la IE en condiciones de mercados imperfectos que presenta a su vez diversos factores entre los que se encuentra el ciclo de vida del producto en donde la sucesión de las innovaciones se produce con suma rapidez y es necesario que el plazo de recuperación sea igual de rápido. Los nuevos bienes se desarrollan en primera instancia en los países más avanzados por contar con empresas con capacidad de investigación. Los nuevos productos se introducen en los mercados locales, se exportan, maduran y el proceso de producción se normaliza. Parte del proceso de producción se realiza defensivamente en el extranjero para aprovechar tanto los costos unitarios de la mano de obra barata como de otros factores de la producción y para obtener beneficios remanentes de las innovaciones en el país receptor con altas tasas de retorno.

La dinámica de la IED a nivel internacional con su función, efectos; expansión y motivaciones aterriza junto con los intereses comerciales en diversos tratados de índole económica fomentando así la integración regional. El TLCAN es un ejemplo de cómo se formalizó la liberalización de la inversión en la región en la que tres gobiernos: Estados Unidos, Canadá y México tenían que definir, además de los aspectos comerciales, bajo qué términos tendrían acceso los inversionistas a la zona de América del Norte.

Cuatro son los elementos principales del régimen que se establece en el TLCAN, capítulo XI en materia de IED: el principio de “trato nacional”; la eliminación de los requisitos de desempeño; una mayor apertura a la participación de los inversionistas extranjeros en la propiedad de las empresas, y la definición de procedimientos e instancias para la solución de disputas entre los inversionistas y gobiernos.

Sin embargo, el régimen que se establece en el tratado con respecto a la participación extranjera es una liberalización parcial. Cada uno de los miembros decidió en su momento, mantener una serie de sectores económicos ya sea excluidos por completo a la participación de la IED o con restricciones en cuanto al porcentaje del capital de la empresa que puede ser de propiedad extranjera. Se especificaron los sectores y subsectores de comercio de bienes y de servicios transfronterizos en los que no se aplica

el principio de “trato nacional” a los inversionistas extranjeros. Algunas de las reservas excluyen por completo la participación de inversión o la limitan al 49 por ciento o menos del capital de las empresas.

Las listas más extensas que contienen las reservas eran las de México que se fueron reduciendo con posterioridad al TLCAN por el proceso de reforma económica. Se buscaba, entonces, hacer compatible el TLCAN con las disposiciones de diversos artículos constitucionales y las de la ley y el reglamento para regular la inversión extranjera.

El interés de reglamentar la IED debe ser conjunta, entre los países emisores de capitales foráneos y el país receptor. Por consiguiente, se tienen que normar y vigilar constantemente los niveles de desarrollo y las leyes para evitar el control de la industria básica e influencia política de los inversionistas extranjeros.

A doce años de la vigencia del TLCAN surge la interrogante acerca de los efectos del mismo, en este caso, sobre los flujos de inversión extranjera directa, haciendo la observación de que México representa el país con grandes diferencias económicas y rezagos respecto a los otros dos socios. Es evidente que la IED intrarregional se ha visto favorecida por el tratado, sin embargo, la tendencia de estos flujos en México es su concentración en determinados sectores como el manufacturero; incluso se agudiza la presión para efectuar reformas con el fin de tener más acceso a aquellos sectores “restringidos” como la industria petroquímica. Según las estadísticas y a nivel de inversión intrarregional, México se coloca en el tercer lugar en recepción de flujos de capital con respecto a Estados Unidos y Canadá.

El TLCAN está diseñado, en lo que respecta a la IED, para las grandes empresas extranjeras y nacionales con capacidad para colocar sus capitales productivos en la región. Es entonces un acuerdo con grandes expectativas limitadas a ciertos grupos económicos y en donde la población en general sólo tiene acceso, limitado y en su contra, en forma de consumo dirigido, desempleo y explotación laboral entre otras experiencias sociales de subdesarrollo. En este punto, se puede destacar que la IED sí es importante en la economía mexicana ya que permite la entrada de tecnologías de punta para la producción. Sin embargo, a mayor intercambio comercial y presencia mundial en México, mayor es la necesidad de que se invierta también en el factor humano y su capacitación. El gobierno en este aspecto debe cuidar que su población pueda ser responsable no únicamente de ser eficiente en las grandes empresas, sino también ser responsable de sus propios recursos como el petróleo y la electricidad evitando así que las reservas que se establecen en acuerdos como el TLCAN sean tan fáciles de modificar.

Igualmente, el Estado tiene el compromiso de observar que las actividades de producción, distribución y comercialización, ante un mercado globalizado, llegue a todo el país. No se trata de rechazar los flujos de inversión, pero sí es necesario controlarlos. Las estadísticas deben ser un instrumento para localizar cualquier desajuste y poder enfrentar a las grandes empresas y si es necesario tener las bases legales para establecer medidas restrictivas como pueden ser impuestos para promover la IED en los sectores más importantes pero al mismo tiempo con la obligación de dirigir un porcentaje de esa inversión a sectores primarios.

Lo que pudiera ser rescatable para México, en el marco del TLCAN, es la posibilidad de extender el espacio de comercio e inversión con Canadá que, aunque cuantitativamente no refleje cifras importantes, es la calidad y compromiso para transferir conocimiento, tecnología y experiencia administrativa la que debe ser apoyada. En la medida en que el gobierno mexicano promueva estas ideas, se verá el resultado en mayores ventajas competitivas. El esfuerzo bilateral México-Canadá para expandirse a terceros mercados puede resultar en una comercialización conjunta en otros países de la región.

La historia canadiense y mexicana de mediados de siglo XX convergen en muchos sentidos en la esfera económica. En lo que respecta a sus relaciones, éstas fueron antes del TLCAN principalmente diplomáticas con intercambios culturales y científicos siendo el elemento imperante, en ambos países, la dependencia económica con Estados Unidos. Para la década de los ochenta comienza a existir un acercamiento comercial más no en el campo de las inversiones. Después de un repliegue, a principios de los noventa, tanto la globalización como los intereses norteamericanos con su “Iniciativa de las Américas” se conjugaron para impulsar las negociaciones del TLC. Este tratado era una manera de institucionalizar y estructurar lo que Estados Unidos ya practicaba en materia comercial y de inversión en los otros dos países.

En lo que respecta a la dinámica de la IED de Canadá en México en el marco del TLCAN, es la política exterior canadiense la que fundamenta y apoya en un cien por ciento el fortalecimiento de sus relaciones con México y se reconoce como un país con un gran potencial para conformar acuerdos políticos y económicos. En un ambiente de globalización, Canadá también entiende su postura económica frente al TLCAN y sabe que el dinamismo que pueda alcanzar la IED canadiense en México es por el momento lento, pero busca que sea sólida y estable; esto incluye comercio y alianzas estratégicas. Los datos con los que cuenta Canadá de la economía mexicana le indican, primero que la liberalización no tiene marcha atrás y segundo, que conforme el país crezca en población va a crecer en necesidades de infraestructura, tecnología y servicios. El objetivo que se plantean es estructurar una estrategia de comercio que permita incrementar en un cincuenta por ciento el comercio y la inversión bilateral para el año 2010.

Sobresalen los esfuerzos a nivel gubernamental a través de sus cámaras de comercio para crear grupos de trabajo en donde se apoyan importantes empresas, las que representan en México aproximadamente 1500, como TransAlta y Bombardier Aerospace.

Las estadísticas con las que se cuenta para evaluar datos de inversión canadiense en México es Statistics Canadá y la Dirección General de Inversión Extranjera de México. En la primera fuente se lleva un registro de inversión acumulada de Canadá a nivel mundial. Entre los países de América Latina receptores de su inversión en 2003 destaca Brasil, Chile, Argentina y por último México. Esto quiere decir que Canadá, prefiere ser cauteloso en lo que respecta al mercado mexicano, que es de por sí un espacio dominado por Estados Unidos, y busca extender sus inversiones a otros países de AL teniendo como plataforma el TLCAN y la experiencia comercial que ya tenga con los países mencionados.

Por otro lado, las estadísticas mexicanas reflejan un incremento en la participación canadiense sobre todo en los sectores de manufactura, comercio; minería y extracción y

servicios financieros. Las cifras que se muestran en el presente trabajo son a partir de 1994 pretendiendo reglamentar la entrada de estos flujos notificándolos al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras y para 1999 se comienzan a incluir los montos por concepto de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías lo cual se refleja en las estadísticas.

La presencia canadiense en México se ubica sobre todo en las ciudades más importantes del país sobresaliendo el Distrito Federal, Estado de México, Durango y Nuevo León, es decir, parte centro y norte del país alcanzando entre 1999 y septiembre de 2004 un monto de 3,060 millones de dólares.

Es interesante el hecho de que en el Grupo de Trabajo de Competitividad de la Alianza México-Canadá se hayan definido los “objetivos de Vancouver” pretendiendo duplicar la inversión bilateral. Esto pone de manifiesto la capacidad de inversión de México en Canadá. Se encuentran en este caso el Grupo Alfa S.A. y Controladora Mabe con el tipo de inversión de expansión en Ontario,

Sin duda a partir de TLCAN la proporción de intercambio tanto comercial como de inversiones han aumentado pero dicho crecimiento es relativo y todavía poco significativo si se le compara con los flujos de capital provenientes de Estados Unidos. La presencia económica de este país en México no representa un obstáculo para Canadá, que ha demostrado estar comprometido con el TLCAN, pero sí existen límites que provocan que sea cauteloso y que prefiera dar mayor impulso al intercambio comercial.

La dinámica de la IED canadiense en México va a girar en torno a ciertos sectores en donde la innovación y transferencia de tecnología reciba como contraparte los beneficios de un país en donde ciertas regiones son emergentes y la mano de obra se caracteriza por sus habilidades, destrezas y bajos costos. Por su parte, el intercambio comercial, que en estos momentos alcanza cifras más altas que la misma inversión puede ser una estrategia para conocer el mercado mexicano, sus necesidades y nichos de mercado. Hemos visto que Canadá es altamente competitivo en el sector de telecomunicaciones, fabricación de sistemas de tránsito urbano y ferroviarios; proyectos y equipos ambientales, etc. Una vez que este mercado se vaya consolidando y el compromiso del gobierno canadiense a través de acuerdos bilaterales sea más sólido, será más evidente la presencia de Canadá en el país marcando el rumbo del comercio por sus productos de calidad e inversión para el desarrollo.

Las perspectivas que México se pueda trazar tanto a corto como a largo plazo dependen del compromiso de todo un pueblo por el interés de vivir en un país conciente de todos sus potenciales. La IED por sí sola no podría resolver los problemas de rezagos, pobreza y subdesarrollo; pero sí podría existir un gobierno coordinador y eficiente que regule esas inversiones de manera honesta en beneficio de la población incentivando al capital nacional para invertir en su propio país (las estadísticas demuestran que, hay inversión mexicana en Estados Unidos y Canadá). Es verdad que la importancia y dominación de las ET sobrepasa las posibilidades de un gobierno carente de estructuras económicas firmes. Lo que es un hecho, es la fuerza que puede adquirir una sociedad a través de la incentivación para la investigación científica aplicando fondos y porcentajes del PIB, dignos de un país miembro de la OCDE, que se destinen a la educación. Ningún país puede en ese aspecto, limitar el proceso de aprendizaje y capacitación para ser competitivo y así lo están demostrando países como China o la India.

Es precisamente la competitividad el tema del presente a nivel mundial pero que representa para México un objetivo a largo plazo por las características de su propia economía. La realidad es que el país basa su economía primero en el petróleo, las remesas de los mexicanos en Estados Unidos y su comercio exterior fundamentalmente coordinado por las ET's. Se precisa entonces dar impulso a los núcleos productivos más pequeños, que a la vez representan un alto porcentaje que forma parte de la dinámica productiva y son la base de existencia de muchas personas.

El TLCAN en este sentido, regula los grandes movimientos de comercio y grandes flujos de inversión; esto es igual a beneficios para las ET's. Sería conveniente que para este tipo de tratados existieran puntos de enlace: Consorcios Transnacionales-Gobierno-Pymes para crear políticas industriales congruentes con las necesidades del país impulsando y apoyando cadenas productivas, capacitación; investigación y educación.

En la economía canadiense, el 97% lo conforma el grupo de PyMES, situación similar a la mexicana. El nivel de desarrollo y eficiencia de Canadá nos deja pensar que la retroalimentación entre grandes empresas y PyMES debe ser mucho más eficaz, es decir, las empresas "nodrizas"-líderes existen como soporte de las pequeñas y medianas empresas a través de la tecnología y financiamiento. Es aquí en donde la capacidad organizativa, administrativa canadiense puede ser de provecho para México. El establecimiento de enlaces económicos le corresponde al gobierno porque de su ejercicio y servicio se derivan las leyes, políticas industriales, fiscales, etc. que inducirían a las grandes empresas a impulsar a las PyMES.

ANEXO 1

El concepto de globalización se utiliza para interpretar la situación mundial.

Anthony Giddens

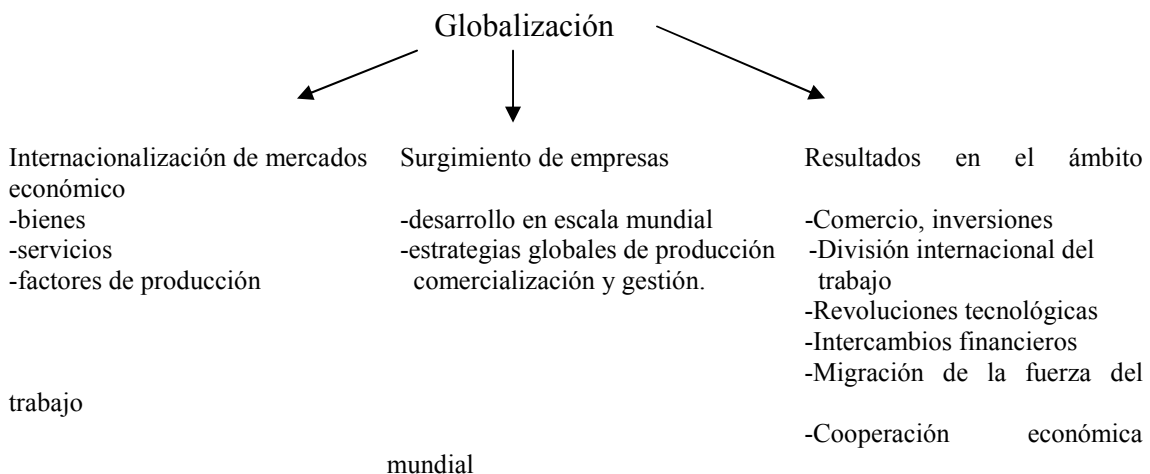
Modernidad => Globalización

Dimensiones básicas

- División internacional del trabajo
- Economía mundial capitalista
- Sistema de estados-nación
- Orden militar mundial

Uno de los rasgos que caracteriza a la globalización es el debilitamiento del grado de territorialidad de las actividades económicas, ya que industrias, sectores o cadenas productivas enteras pasan a desarrollar sus actividades con creciente independencia de los recursos específicos de cualquier territorio nacional.

E. Cohen



La globalización está muy avanzada en el área del comercio, las inversiones y las ideologías empresariales. Este proceso “mundializador” va de la mano con determinados fenómenos económicos como:

- El desarrollo de nuevas tecnologías de información lo que permite el crecimiento de las transacciones financieras.
- El nuevo modelo de competencia internacional, que se orientó primordialmente al desarrollo de conocimientos y de procesos productivos multimedia.
- El crecimiento económico que comenzó a depender cada vez más de la libertad para realizar intercambio de bienes, servicios y de inversión a través de las fronteras nacionales, limitando el papel regulador del Estado.

ANEXO 2

NUEVA DINÁMICA INTERNACIONAL

- A comienzos de los noventa fracasó la iniciativa malaya de construir un bloque económico en el área de influencia japonesa (bloque del yen) sin Estados Unidos, Australia y China; a lo cual se responde con la ampliación del papel de Estados Unidos en la Cuenca a partir de la APEC. Esto implica de hecho el triunfo del “escenario Pacífico” sobre “el escenario asiático” de regionalización.
- En Asia Oriental, el debilitamiento de Japón se compensa con el nuevo papel regional de China como potencia militar-territorial y como espacio económico. Con respecto a la crisis japonesa (1992-1996) obedece a su carácter estructural, resultado del agotamiento de la vía de desarrollo seguida por el país desde la posguerra. Su causa principal no se halla en el sector exportador avanzado, sino en el no exportador sobreprotegido cuyos altos costos de producción terminaron por bloquear el crecimiento del mercado interno y encarecer más los insumos nacionales del propio sector exportador. En conjunto, ello provocó el derrumbe del mercado de valores y la rentabilidad empresarial, quebró el sistema bancario y requirió un enorme respaldo fiscal que elevó el déficit presupuestario a niveles insostenibles.
- Formación de un bloque comercial meridional en torno a la ASEAN (sin Japón, China y Corea). En tanto, Corea del Sur, Taiwán y Singapur se perfilan como fuertes competidores de Estados Unidos y Japón.
- En América Latina surge el “regionalismo abierto” que es una amplia red de bloques y tratados de apertura comercial.
- Capitalismos emergentes bien integrados al mercado mundial. La coyuntura de los noventa fue muy favorable existiendo un mayor dinamismo, de los asiáticos en particular (aprovechando las ventajas de la nueva división del trabajo e ininterrumpido proceso de aprendizaje tecnológico pasando de exportación de manufacturas intensivas de trabajo a intensivas en capital y en conocimiento) se observó un mayor comercio entre estas economías lo que incrementó su participación en el comercio como en la recepción y exportación de capitales.
- 1994-1995 recaída de la producción mundial que afectó principalmente al producto manufacturero, abrupto encarecimiento del dinero, especulación financiera a gran escala y contracción de la liquidez mundial y abrupto ascenso de las tasas de interés.
- La coyuntura alemana quedó marcada por los efectos depresivos inmediatos de la reunificación (octubre 1989) aunados a las dificultades competitivas del capital germano que acentuaron la sobrevaluación del marco. La reunificación implicó una transferencia anual a la extinta República Democrática Alemana de más de 5% del PIB germano occidental financiado mediante endeudamiento público y alzas de impuestos.

ANEXO 3

La cuenta de capital de la balanza de pagos de un país abarca diversos flujos financieros, sobre todo la inversión extranjera directa (IED), los flujos de cartera (incluida la inversión en acciones) y los préstamos bancarios, cuya característica común es que los residentes de un país adquieren activos en otro país. En principio, se puede ejercer un control aplicando restricciones a los flujos que circulan por canales oficiales.

La liberalización de la cuenta de capital se refiere a la flexibilización de las restricciones a los flujos transfronterizos de capital. La idea es lograr un mayor grado de integración financiera con la economía mundial gracias al aumento del volumen de entradas y salidas del capital.

El control de las transacciones en la cuenta de capital es la manera en que un país trata de protegerse contra los riesgos derivados de las fluctuaciones en el flujo de capitales internacionales. Los controles pueden, por ejemplo en un país con un sistema bancario frágil, evitar que los particulares inviertan libremente en el extranjero y que exista una fuga de ahorro interno.

Algunos países en desarrollo usan los controles de capital para favorecer ciertos tipos de afluencias más estables, como la IED. Ésta es preferible porque, entre otras cosas, suele estar compuesta de flujos relativamente a largo plazo no susceptibles del cambio de actitud de los inversionistas. Algunos países han recurrido a controles de capital selectivos para tratar de que las afluencias tengan una tendencia a más largo plazo; en Chile, por ejemplo, las afluencias que se retiran en menos de un año están sujetas a un impuesto implícito.

La liberalización de las cuentas de capital debería permitir una asignación más eficiente del capital a escala mundial, de los países industriales ricos en capital a los países en desarrollo con poco capital. Los beneficios deberían ser generales: una tasa de rentabilidad más alta del ahorro privado en los países industriales y una mejora del crecimiento, las oportunidades de empleo y los niveles de vida en los países en desarrollo. Igualmente, se debería facilitar la transferencia de tecnología y técnicas de gestión extranjeras.

La liberalización de la cuenta de capital no es una panacea y acarrea riesgos importantes si se lleva a cabo en circunstancias desfavorables, sobre todo si no se adoptan políticas de apoyo. En muchos países, la crisis ha sobrevenido a la apertura de la cuenta de capital en medio de un régimen de tipo de cambio fijo, sobre todo si las políticas macroeconómicas internas no responden a los requisitos de ese régimen. Los países que han mantenido o que solo han relajado gradualmente los controles de capital mientras avanzaban hacia regímenes cambiarios más flexibles parecen haber obtenido mejores resultados en general.

La apertura prematura de la cuenta de capital implica riesgos graves si la reglamentación y la supervisión financieras son inadecuadas. Si los sistemas bancarios no están bien reglamentados y si los mercados internos de capital están sujetos a otras distorsiones, las afluencias de capital extranjero pueden distribuirse mal y crear numerosos problemas.

ANEXO 4

Operaciones Comerciales Internacionales

- a) Negociaciones en pie de igualdad
- b) Negociaciones intrafirma, que implica una relación entre una transnacional y sus filiales por lo que su característica principal es la de ser propiedad total o mayoritaria de inversión extranjera.

Medios indirectos al verse restringida la IED -----→ NFI/ NFI avanzadas

- a) Subcontratación: el operador de una maquiladora ensambla un producto para otra empresa cobrándole a éste generalmente a destajo. La matriz provee las materias primas, el equipo especial que se requiera y los lineamientos y planos correspondientes. El subcontratista proporciona otros servicios como trabajadores, personal técnico y certificados de aduana. Se exime a la empresa matriz del pago de indemnizaciones a los trabajadores una vez terminado el convenio.
Los pequeño subcontratistas cooperan con las compañías grandes en calidad de afiliados más que de filiales. En este caso, la gran empresa se encarga de desarrollar y cultivar a sus proveedores alcanzando bajos costos y alta calidad. (especialización flexible).
- b) Actividades protegidas (común en México): se refiere a la estrategia intermedia entre la instalación de una maquiladora propiedad de una empresa extranjera y la subcontratación del producto que la compañía solicita a una maquiladora establecida. Las operadoras de las actividades protegidas suministran al cliente extranjero instalaciones y servicios públicos, personal de producción (excepto alta gerencia y trabajadores muy calificados), requisitos de registro, despachos de aduana en el extranjero. Este sistema permite que una compañía alquile las instalaciones y pruebe el terreno sin incurrir en una gran inversión para instalar una maquiladora completa.
- c) Zonas de procesamiento para la exportación (ZPE): área industrial claramente delimitada que constituye un enclave de libre comercio en el régimen aduanero y comercial de un país y en el cual las empresas manufactureras extranjeras que producen principalmente para exportar reciben los beneficios de diversas iniciativas fiscales y financieras. De carácter casi extraterritorial, ambiente relativamente libre de riesgos y el respaldo de su infraestructura. Exención de aranceles a la importación y exportación.
- d) Manufactura de equipo original (MEO): una empresa produce, con base en especificaciones exactas, una pieza terminada de equipo o bienes de consumo durables que ostentan la marca de la empresa que compra. Generalmente implica una relación contractual a largo plazo entre una compañía manufacturera y sus principales proveedores de componentes y subarmadores. Se les atribuye una participación importante del comercio mundial de bienes manufacturados y son un factor central en la internacionalización de la industria y la expansión de las transnacionales. Una de las ventajas de la (MEO) para los fabricantes de los países desarrollados es que le permite aprovechar los menores costos de producción que privan en las economías en desarrollo sin merma de sus recursos financieros y administrativos.

ANEXO 5

Evolución detallada antes de la firma del TLC

En 1979, durante la visita del Presidente Cárter a México, se habló de la posible creación de un mercado común entre México, Estados Unidos y Canadá. Semanas más tarde el comité de energía y recursos naturales del senado estadounidense recomendó la integración de una alianza energética entre los tres países. Esa propuesta estaba inspirada en la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 de Estados Unidos, la cual consideraba a las economías mexicanas y canadienses como estratégicas para el crecimiento Norteamericano.

Posteriormente Ronald Reagan durante su primera campaña retomó la idea del mercado común vinculándola a la seguridad del abastecimiento energético de su país. No obstante, en su informe de agosto de 1981 al Congreso, el presidente Reagan se vio obligado a abandonar este proyecto, por lo menos en lo referente a México por discrepancias económicas y políticas.

Los proyectos más acabados del mercado común de América del Norte hicieron énfasis en los beneficios de la integración para Canadá y México, al asociarse más estrechamente con el más grande mercado mundial. La idea básica era propiciar un crecimiento económico dinámico en el hemisferio occidental de América del Norte, mediante la concentración de incentivos económicos, a la vez asegurar la independencia energética y de materias primas para la región. Su objetivo inmediato sería reducir o eliminar las barreras internas al comercio y a las inversiones.

En México, este proyecto no tuvo en 1979 una acogida positiva y al transcurrir el tiempo, desapareció del debate político. No obstante, la idea de la integración de México con Estados Unidos resurgió con la firma del Acuerdo Marco en noviembre de 1987.

El entendimiento marco en materia de comercio e inversión de 1987, fue algo más que un mero procedimiento de consulta y de solución de controversias. Además de la declaración de principios y del diseño del mecanismo de consulta, incluyó una tercera sección (la agenda inmediata), a cuyo amparo se analizarían seis rubros principales: productos textiles, agrícolas, siderúrgicos y electrónicos de propiedad intelectual.

Entre marzo y mayo de 1990 se llevaron a cabo foros de consulta sobre el posible Tratado de Libre Comercio entre México y Estado Unidos. En la entrevista del 11 de junio del mismo año, en Washington, los presidentes de ambos países sostuvieron pláticas sobre las relaciones bilaterales, con el propósito de ampliarlas en el ámbito económico y crear un clima de mayor estabilidad y confianza para el comercio y la inversión.

Ambos presidentes determinaron que el establecimiento de un Tratado de Libre Comercio era la mejor alternativa para lograr un crecimiento sostenido de sus economías. Además, instruyeron al Dr. Jaime Serra Puche, Secretario de Comercio y Fomento Industrial para México y a la Embajadora Carla Hills, representante comercial de los Estados Unidos, para que iniciaran los trabajos preparatorios, requeridos para iniciar las negociaciones.

Los resultados de dichos trabajos hicieron que los representantes comerciales de ambos países recomendaran conjuntamente a sus presidentes, el 8 de agosto de 1991, el inicio de negociaciones formales de un Tratado de Libre Comercio de conformidad con las leyes de cada uno de los países.

El 24 de septiembre de 1991, Canadá también se integraría a las negociaciones y al día siguiente el presidente Bush solicitaría la autorización formal al comité de Finanzas del Senado y al Comité de Medios y Procedimientos de la Cámara de Representantes de su país para iniciar estas negociaciones bajo el procedimiento expedido. Este procedimiento permitía que el texto del Tratado una vez negociado y firmado por los ejecutivos, no sería sujeto de enmiendas, y debía ser aprobado o rechazado por el Congreso de Estado Unidos en un período de 60 días legislativos.

El 5 de febrero de 1992, el Presidente de México, Carlos Salinas de Gortari; el primer Ministro de Canadá, Brian Mulroney; y el Presidente de los Estados Unidos, George Bush anunciaron su decisión de iniciar negociaciones trilaterales que condujeran a un Tratado de Libre Comercio en Norteamérica, lo que crearía la zona de Libre Comercio más grande del mundo.

ANEXO 6

El 5 de septiembre de 1990, el Presidente Carlos Salinas de Gortari designó al Dr. Herminio Blanco como Jefe de las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio. Asimismo, se creó dentro de la SECOFI en ese momento, la oficina de negociaciones para el Tratado de Libre Comercio, la cual tuvo como propósito organizar los trabajos para la negociación, trabajando de manera estrecha con los sectores productivos de México.

Con el fin de apoyar las tareas de la oficina de negociación, se creó la Comisión Intersecretarial del Tratado de Libre Comercio siendo presidida por la SECOFI y participaron la SRE, SHCP, SPP, la Oficina de la Presidencia y el Banco de México.

La Comisión tenía como fin coordinar los trabajos que debían desarrollar las entidades de la administración pública en relación a las negociaciones del Tratado.

La participación de los diferentes sectores de la sociedad mexicana fue canalizada a través del Consejo Asesor del Tratado de Libre Comercio. Dicho consejo debía participar en los trabajos del TLC e informar a la sociedad del proceso de negociación. El Consejo estaría presidido por el titular de la SECOFI e integrado por representantes de los sectores laboral, agropecuario, empresarial y académico.

Paralelamente, el sector empresarial mexicano canalizó sus propuestas sobre el TLC, a través de la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE), la cual se constituyó como el vínculo de unión entre el sector empresarial y el sector público.

La COECE estuvo conformada por las coordinaciones de industria, comercio y servicios; agropecuaria, de seguros, financiera, de comercio exterior y cabildeo. Contó con 134 grupos sectoriales.

ANEXO 7

“Marco jurídico de la Inversión Extranjera en México”

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Artículo 73. El Congreso tiene la facultad :

XXIX-F. Para expedir leyes tendientes a la promoción de la inversión mexicana, la regulación de la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y la generación, difusión y aplicación de los conocimientos científicos y tecnológicos que requiere el desarrollo nacional.

- Ley de Inversión extranjera (LIE) expedida en 1973, posteriormente fue publicada el 27 de diciembre de 1993 y ha sufrido modificaciones en diferentes años siendo junio de 2001 la última reforma. Su característica principal es la de establecer una regla general de apertura sectorial. De esta ley destacan los artículos:

4º: “La inversión extranjera podrá participar en cualquier proporción en el capital social de sociedades mexicanas, adquirir activos fijos, ingresar a nuevos campos de actividad económica o fabricar nuevas líneas de productos, abrir y operar establecimientos, y ampliar o relocalizar los ya existentes, salvo por lo dispuesto en esta Ley”; esto último corresponde en parte a las actividades y adquisiciones con regulación específica y para las cuales existe un límite para la participación de IE siendo necesaria la resolución favorable de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras en el caso de que la participación sea mayor a 49% en actividades económicas específicas.

5º. –6º. Trata de las actividades reservadas al Estado que corresponden a las áreas estratégicas de la nación. Igualmente se establecen actividades exclusivas para mexicanos o sociedades mexicanas.

10º. “De conformidad con lo dispuesto por la fracción I del artículo 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, las sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros o que hayan celebrado el convenio a que se refiere dicho precepto, podrán adquirir el dominio de bienes inmuebles en el territorio nacional”. Igualmente y de manera uniforme se requiere la aprobación o permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores en lo que respecta a la explotación de minas y aguas, fideicomisos sobre bienes inmuebles y formación de sociedades.

37º - 38º. Estos artículos obligan a que ante actividades de inversión extranjera se lleve a cabo lo establecido en la Ley de lo contrario, la Secretaría de Relaciones Exteriores tendría el derecho a revocar las autorizaciones otorgadas o en su defecto (por contravenir a los procedimientos ante la CNIE o ante el Registro Nacional de Inversiones Extranjera, etc) a establecer multas.

- Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras expedida en 1989 y posteriormente publicada en 1998 adoptando criterios administrativos menos estrictos (simplificación) para la aprobación de inversión extranjera.

- Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (órgano integrado por diez Secretarios de Estado)

Artículo 26°. “La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras tendrá las siguientes atribuciones: I. Dictar los lineamientos de política en materia de inversión extranjera y diseñar mecanismos para promover la inversión en México;

II. Resolver, a través de la Secretaría, sobre la procedencia y en su caso, sobre los términos y condiciones de la participación de la inversión extranjera de las actividades o adquisiciones con regulación específica...;

III. Ser órgano de consulta obligatoria en materia de inversión extranjera para las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal;

IV. Establecer los criterios para la aplicación de las disposiciones legales y reglamentarias sobre inversión extranjera, mediante la expedición de resoluciones generales; y

V. Las demás que le corresponden conforme al presente ordenamiento.”

La Resolución General RG3CNIE señala, en el marco de los tratados establecido por parte de México a nivel internacional (TLCAN), la norma a partir de la cual se “requiere de una resolución favorable del órgano intersecretarial (CNIE) para que la inversión extranjera adquiera una participación accionaria mayoritaria en sociedades mexicanas ya constituidas que se dediquen a actividades no sujetas a regulación en materia de inversión foránea”.

ANEXO 8

En escala internacional, el nuevo sistema se extendió de manera vertiginosa, y al traducirse en globalización de los mercados financieros dio lugar a un acelerado proceso de transnacionalización de la propiedad de los títulos de crédito. Junto con ello se generalizó el uso de instrumentos derivados de la ingeniería financiera: los “derivados” que son títulos de crédito intercambiados por otros de diferente naturaleza (bonos, acciones, papel comercial, certificados de productos básicos, derechos sobre propiedad inmobiliaria, etc.) o características (término, interés pactado, moneda de nominación, contratante) con el propósito principal de prevenir los riesgos individuales y redistribuirlos entre las instituciones gestoras (los grandes bancos). Comprende tanto operaciones bursátiles como extrabursátiles, cuya expresión más importante son los swaps (intercambios de tasas de interés). El objetivo de los swaps es tanto la prevención de riesgos financieros como la obtención de instrumentos más ventajosos.

El nuevo sistema financiero no se desvinculó de la internacionalización productiva, sin embargo, este sistema conservó una elevada autonomía relativa por su excepcional volatilidad y extrema dependencia de las expectativas especulativas de rentabilidad a corto plazo. Esta nueva dinámica financiera fue encarada de distintas maneras por los países. Los asiáticos (sobre todo China, Corea del Sur y Taiwan) adoptaron políticas cuidadosas de recepción de capital externo y establecieron una cuota de 0.7 dólares de inversión de cartera por cada dólar de inversión directa. La gran mayoría de los países de América Latina se abrió de manera más indiscriminada y la relación se acercó a tres por uno. Sin embargo, hubo algunos como Chile, que regularon la inversión financiera de manera más estricta que Turquía, Malasia o Filipinas.

ANEXO 9

IED Intrarregional

El profesor-investigador Arturo Borja Tamayo realizó un análisis de la IED intrarregional en América del Norte (1989-1997), el cual me parece rescatable y que con datos del “Survey Current Business” y de la Secretaría de Economía se completaron las tablas del período 2001-2004 (Cuadro A). Esta explicación se da con el fin de revisar la evolución de los flujos de IED entre los tres países. Se confirma también las diferencias notables entre los vínculos de Canadá y los Estados Unidos y los que se dan entre México y éste último país. Los flujos entre México y Canadá son apenas significativos.

CUADRO A

IED INTRARREGIONAL EN AMÉRICA DEL NORTE
(Millones de dólares corrientes de los Estados Unidos)

I. Canadá

1. Canadá como receptor de IED de

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	2001	2002	2003	2004
EUA	1,268	3,902	1,337	2,068	3,584	6,287	8,602	7,260	10,734	16,841	15,003	15,024	22,441
México	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

2. IED de origen canadiense en

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	2001	2002	2003	2004
EUA	1,793	1,821	1,030	1,335	3,799	4,031	4,824	8,235	9,411	9,173	1,882	12,198	31,805
México	87	70	107	36	176	492	168	482	202	989	196	241	381

II. México

1. México como receptor de IED de

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	2001	2002	2003	2004
Canadá	87	70	107	36	176	492	168	482	202	989	196	241	381
EUA	2,310	1,681	1,976	2,275	5,742	6,361	5,265	4,966	6,460	21,469	11,294	7,067	7,613

2. IED de origen mexicano en

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	2001	2002	2003	2004
Canadá	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
EUA	107	224	167	730	-112	1,276	-263	38	145	-716	2,285	2,045	-540

III. Estados Unidos

1. Estados Unidos como receptor de IED de

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	2001	2002	2003	2004
Canadá	1,793	1,821	1,030	1,335	3,799	4,031	4,824	8,235	9,411	9,173	1,882	12,198	31,805
México	107	224	167	730	-112	1,276	-263	38	145	-716	2,285	2,045	-540

2. IED de origen estadounidense en

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	2001	2002	2003	2004
Canadá	1,268	3,902	1,337	2,068	3,584	6,287	8,602	7,260	10,734	16,841	15,003	15,024	22,441
México	2,310	1,681	1,976	2,275	5,742	6,361	5,265	4,966	6,460	21,469	11,294	7,067	7,613

Fuente: Período 1989-1997 cuadros elaborados por Arturo Borja Tamayo en "El TLCAN y Inversión Extranjera Directa".

Período 2001-2004, las cifras se obtuvieron de:

www.findarticles.com/p/articles. "Survey of Current Business", oct. 2005

Table F.4 Foreign Direct Investment in the United States: Selected Items, by Country of Foreign Parent and by Industry of Affiliate, (Capital inflows without current-cost adjustment)

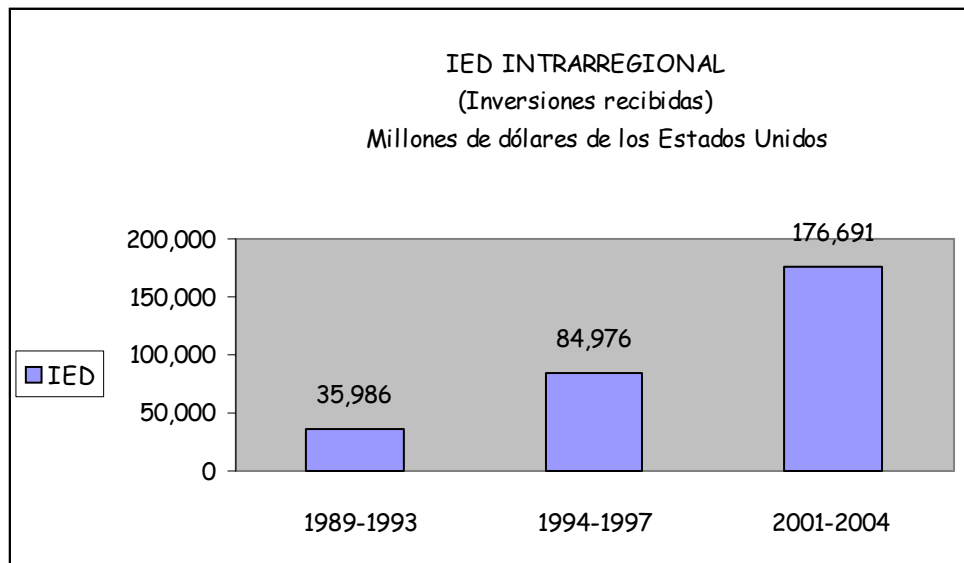
Table F.2. U.S. Direct Investment Abroad: Selected Items, by Country and by Industry of Foreign Affiliate.

(Capital outflows without current-cost adjustment)

Período 1999-2004 Cifras de IED de Canadá y EUA en México son las que reporta la Secretaría de Economía.

Dirección General de Inversión Extranjera.

GRÁFICA



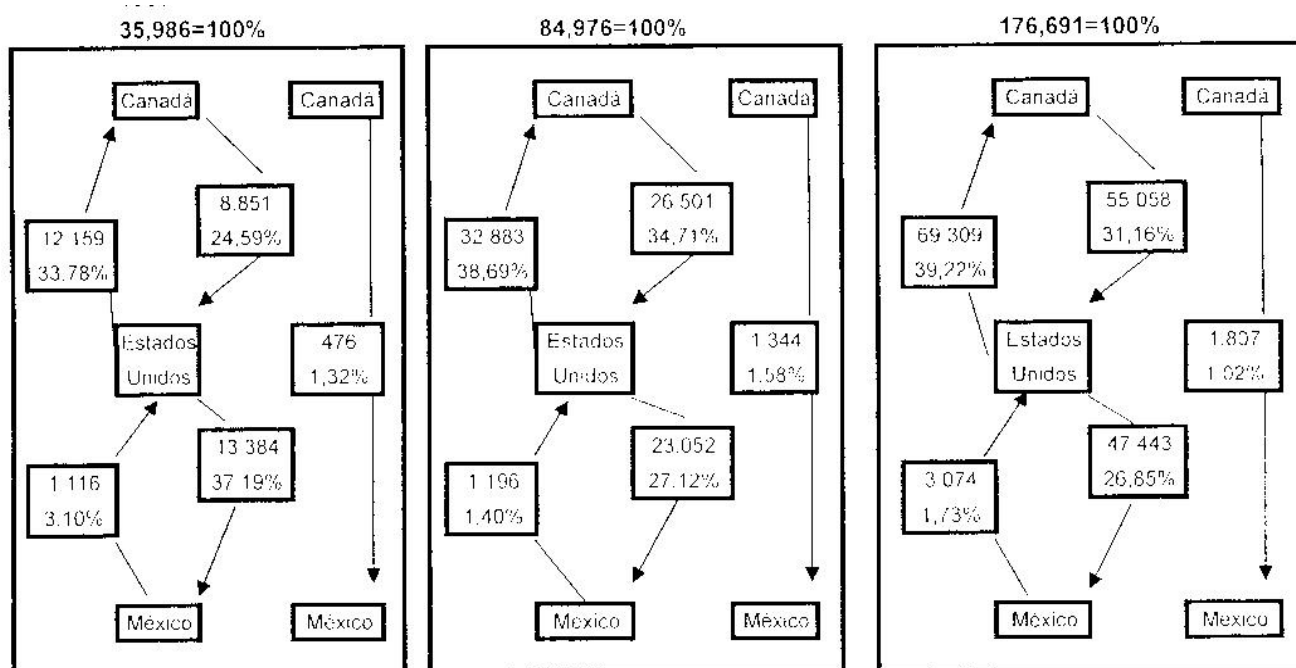
Fuente: Período 1989-1997 cuadros elaborados por Arturo Borja Tamayo en "El TLCAN y Inversión Extranjera Directa".
Período 2001-2004, las cifras se obtuvieron de:
www.findarticles.com/p/articles. "Survey of Current Business", oct. 2005

El cuadro A y la gráfica nos muestran el desarrollo de la IED antes y después del TLCAN. Se observa un contraste entre los períodos que se comparan. El total de IED entre los tres países en el primer período fue cercano a los 36,000 mdd; en el segundo se han más que duplicado los flujos de capital intrarregional alcanzando casi los 85,000 mdd. El tercer período se vuelve a duplicar la IED. Cabe destacar que este crecimiento acelerado gira alrededor de las Empresas Transnacionales.

El analista aclara como dato importante que no se asume al TLCAN como la variable exclusiva que explicaría los cambios en la IED intrarregional, pero sí como un factor relevante que permite observar los cambios que se han dado en los montos de estos flujos y en la distribución de los mismos entre los tres países de la región.

En la figura siguiente se puede observar que el incremento en los flujos intrarregionales no deriva en una distribución de IED entre los países que sea equilibrada. Los vínculos más importantes en la región son los que existen entre Estados Unidos y sus dos vecinos. Canadá y México, si bien registran tasas de crecimientos altas es todavía poco significativo.

Una tendencia que es constante, es la mayor concentración de flujos en el bloque "norte" puesto que la IED que recibieron Estados Unidos y Canadá pasó de 58.37%, en el período 1989-1993, a 73.4% en el período 1994-1997. Para el período 2001-2004 ésta proporción ligeramente bajó al 70.38%. En cambio, la participación de Estados Unidos y Canadá con flujos hacia el bloque "sur" representó para el primer período el 41.61%, para el segundo, bajó a 30.1%; para el tercer período fue de 29.6%.



Fuente: Período 1989-1997 cuadros elaborados por Arturo Borja Tamayo en "EL TLCAN y Inversión Extranjera Directa".
 Período 2001-2004, las cifras se obtuvieron de

Recepción intrarregional de IED por período/por posiciones

Período	IED recibida	Porcentaje del total
1989-1993		
1°. México	13,860 mdd	38.5%
2°. Canadá	12,159 mdd	33.7%
3°. EUA	8,967 mdd	24.59%
1994-1997		
1°. Canadá	32,883 mdd	38.69%
2°. EUA	27,697 mdd	36.11%
3°. México	24,396 mdd	28.7%
2001-2004		
1°. Canadá	69,309 mdd	39.22%
2°. EUA	58,132 mdd	32.89%
3°. México	49,250 mdd	27.87%

BIBLIOGRAFÍA

Álvarez Soberanis, Jaime, “El nuevo régimen jurídico de la inversión extranjera foránea en México”, en Pérez Miranda, Rafael, *Integración y derecho económico*, UNAM ENEP Acatlán, México, 1996, págs. 25-52.

Banderas Casanova, Juan (coordinador), *Política económica y Derecho de la Inversión Extranjera*, UNAM ENEP-Acatlán, México, 1984, 380 pp.

Bernal Sahún, Víctor M. y Bernardo Olmedo Carranza (coordinadores), *Inversión Extranjera Directa e Industrialización en México*, UNAM, México, 1986, 277 pp.

Borja Tamayo, Arturo (coordinador), *Para evaluar al TLC*, Grupo Editorial Porrúa/TEC de Monterrey, México, 2001, 471 pp.

Brown, Craig (compilador), *La historia ilustrada de Canadá*, FCE, México, 1994, 664 pp.

García Moisés, Enrique, *La inversión extranjera como presión económica*, UNAM ENEP-Acatlán, Edo. Méx., 1998, 172 pp.

Kessel, Georgina (compilador), *Lo negociado del TLC*, ITAM/ McGrawHill, México, 1994, 334 pp.

Michael Bagley, Bruce, “La interdependencia y la política de Estados Unidos hacia México”, en Bueno, Gerardo y Lorenzo Meyer (compiladores), *México-Estados Unidos. 1987*, El Colegio de México, México, 1989, p. 46.

Olmedo Carranza, Bernardo, *Capital Transnacional y Consumo*, UNAM, México, 1986, 127 pp.

Reyes Díaz-Leal, Eduardo, *Hacia un mercado común Americano. Repercusiones del TLC*, American Editing Co., México, 1996, 100 pp.

Rodríguez Becerril, Maximino, *Realidad o mito de la Inversión Extranjera en el proceso económico de México*, UNAM ENEP Acatlán, México, 2001, págs. 79-81.

Sepúlveda, Bernardo y Antonio Chumacero, *La inversión extranjera en México*, FCE, México, D.F., 1973, 261 pp.

HEMEROGRAFÍA

A) Revistas

Álvarez-Icaza Longoria, Pablo, “Marco teórico de la industria maquiladora de exportación”, en *Comercio Exterior*, vol.43, núm.5, México, mayo de 1993, pp. 415-429.

Ávila, Connelly, “El mercado de América Latina del Norte, espacio económico para México”, en *Comercio Exterior*, vol. 41, núm. 7, México, julio de 1991, pp. 661-664.

Castaingts Teillery, Juan, “La empresa mexicana ante el mundo triádico y el TLCAN”, en *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 3, México, marzo de 1996, pp. 203-212.

Castro Martínez, Pedro, “Comercio e inversiones México-Canadá; un asunto trilateral”, en *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 5, México, mayo de 1993, pp. 498-506.

Castro Martínez, Pedro, “Los años de Mulroney: el fin de una era apacible”, en *Comercio Exterior*, vol. 44, núm.1, México, enero de 1994, pp. 18- 30.

Corona Guzmán, Roberto, “El entorno económico internacional en un mundo más interdependiente”, en *Comercio Exterior*, vol. 46, núm.11, México, noviembre de 1996, pp. 912-921.

Corro Barrientos, Bernardo, “Apertura comercial de México y nueva proyección mundial de Estados Unidos”, en *Comercio Exterior*, vol. 41, núm. 7, México, julio de 1991, p.681.

Cortellesse, Claudio, “Competitividad de los sistemas productivos y las empresas PME: campo para la cooperación internacional”, en *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 6, México, junio de 1993, pp.519-524.

Dabat, Alejandro, “La coyuntura mundial de los noventa y los capitalismos emergentes”, en *Comercio Exterior*, vol. 44, núm..11, México, noviembre de 1994, pp. 939-949.

Dabat, Alejandro, “La crisis mexicana y el nuevo entorno internacional”, en *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 11, México , noviembre de 1995, p. 867.

Dabat, Alejandro, “Tendencias y perspectivas de la economía mundial”, en *Comercio Exterior*, vol. 47, núm.11, México, noviembre de 1997, pp. 859-869.

De la Vega Domínguez, Jorge, “México y la integración comercial en Norteamérica”, en *Comercio Exterior*, vol.41, núm. 6, México, junio de 1991, pp.545-548.

Deblock, Christian, Afef Benessaieh y Marie L'Heureux, “Relaciones económicas entre México y Canadá desde el TLCAN: una perspectiva canadiense”, en *Comercio Exterior*, vol. 52, núm..1, México, enero de 2002, pp. 53-74.

Doran, Charles, “La liberación de los comercios regional y mundial al estilo de América del Norte”, vol.44, núm 1, México, D.F., enero 1994, pp.19-29.

Emmerij, Louis, “Las transformaciones de la Economía Mundial y el financiamiento del desarrollo latinoamericano”, vol. 42, núm 10, México, D.F., octubre 1992, pp.902-906.

Fuji, Gerardo, Eduardo Candaudap y Gloria Gaona, “Salarios, productividad y competitividad de la industria manufacturera mexicana”, vol.55, núm. 1, México, D.F., enero 2005, pp.16-28.

Guerra Borjes, Alfredo, “Factores determinantes de la inversión extranjera: introducción a una teoría inexistente”, vol. 51, núm. 9, México, D.F., septiembre 2001, pp.825-832.

Guillén Romo, Arturo, “La recesión de la economía estadounidense: crisis estructural y deflación”, vol. 41, núm.7, México, D.F., julio 1991, pp.627-636.

Guillén Romo, Arturo, “Flujos comerciales en el marco del Tratado de Libre Comercio”, vol. 51, núm. 6, México, D.F., junio 2001, 467-479.

Ibarra, David, “Reforma económica y Tratado de Libre Comercio”, vol. 44, núm. 6, México, D.F., junio 1994, 471-473.

Kuwayama, Mikio, “Nuevas formas de inversión en el comercio entre América Latina y Estados Unidos”, vol. 43, núm. 5, México, D.F., mayo 1993, pp. 478-497.

Lahera P., Eugenio, “La nueva actualidad de la integración”, vol. 42, núm.8, México, D.F., agosto 1992, p.707.

Loyola Campos, Alicia, “Inversión extranjera en América Latina: de la expansión a la incertidumbre”, vol.45, núm. 4, México, D.F., abril 1995, p. 356.

Mascarilla I Miró, Óscar, “El trilema económico y político-social de la globalización”, vol. 55, núm. 6, México, D.F., junio 2005, pp. 478-487.

Morera Camacho, Carlos, “La reorganización del capital en México”, vol. 45, núm. 1, enero 1995, pp. 28-33.

Morera Camacho, Carlos, “Los flujos de capital y la transnacionalización de los grupos mexicanos”, vol. 49, núm. 1, México, D.F., enero 1999, pp. 151- 159.

Mortimore, Michael y Torbera Huss, “Encuesta industrial en México”, vol. 41, núm .7, julio 1991, pp. 694-703.

Ortiz, Edgar, “TLC e inversión extranjera en México”, vol. 43, núm. 10, México, D.F., octubre 1993, pp. 967-973.

Palacios L., Juan José, “Inversión e integración regional en el Pacífico: entre los acuerdos y los procesos naturales”, en *Comercio Exterior*, vol. 43, núm.. 12, México, diciembre de 1993, p. 1076.

Rivas Mira, Fernando Alfonso, “Teoría de la globalización y el foro de Cooperación Económica Asia Pacífico”, en *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 12, México, diciembre de 1996, pp. 956-958

Romo Murillo, David y Guillermo Abdel Musik, “Sobre el concepto de competitividad”, en *Comercio Exterior*, vol. 55, núm. 3, México, marzo de 2005, pp. 200-215.

Ruiz Durán, Clemente, “La empresa micro, pequeñas y medianas: crecimiento con innovación tecnológica”, en *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 2, México, febrero de 1992, pp. 163-168.

Salinas Chávez, Antonio. “Repercusiones de la Liberación Comercial de América del Norte”, en *Comercio Exterior*, vol. 39, núm. 10, México, octubre de 1989, p.888.

Sección Internacional, “La inversión extranjera directa en la balanza de la OMC”, en *Comercio Exterior*, vol. 47, núm. 4, México, abril de 1997, pp. 322-327.

Sección nacional, “Inversión extranjera directa en México en los noventa”, en *Comercio Exterior*, vol. 48, núm. 10, México, octubre de 1998, pp. 804-808.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, “La inversión extranjera en el primer trimestre”, en *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 6, México, junio de 1992, pp. 519-604.

Valtonen, Pekka, “Canadá y México: ¿intereses convergentes en el ámbito de América del Norte?”, en *Comercio Exterior*, vol. 52, núm. 1, México, enero de 2002, pp. 76-79.

Vidal, Gregorio, “Reforma económica, mecanismos de financiamiento y procesos de inversión”, en *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 12, México, diciembre de 1994, pp.1083-1091.

B) Diarios

Becerril, Isabel, “Grandes limitaciones del plan de fomento industrial IMPI”, El Financiero, 6 de mayo de 1996, Año XV, núm.. 4046, Sección negocios, p. 33.

Becerril, Isabel, “Miniempresas, eslabón débil de la balanza comercial”, El Financiero, 26 de diciembre de 1997, Año XVII, 4633, Sección negocios, p. 10.

Canales, Enrique, “Administración de tecnología. Saber decir ‘no lo sé’”, Reforma, 8 de agosto de 2005, Sección interfase, p.21.

EFE, “México deja atrás el fantasma de la deuda”, Diario Monitor, 21 de julio de 2005, Sección Gastar y Ganar, p. 2B.

EFE, “China crece arriba de sus expectativas”, Diario Monitor, 21 de julio de 2005, Sección Gastar y Ganar, p. 4B.

Galán, Verónica, “Gana México atractivo, Inhibe inversión sistema tributario”, Reforma, 8 de agosto de 2005, Sección Negocios, p. 14 A.

González, Gabriel, “El decálogo de la productividad competitiva”, Reforma, 8 de agosto de 2005, Sección Negocios, p. 8 A.

Luiselli, Cassio, “En torno al tamaño de la economía mexicana”, Diario Monitor, 21 de julio de 2005, Sección primera, p. 10 A.

Ortega, Dolores, “Faltan políticas públicas y reformas. Alcanza déficit de empleo 6.2 millones desde TLCAN”, Reforma, 8 de agosto de 2005, Sección Negocios, p. 13 A.

Otras

Referencias electrónicas

www.census.gov

www.cancham.org.mx, Vargas Hernández, José, “Las crecientes relaciones económicas entre México y Canadá y sus influencias en algunas variables del medio ambiente organizacional mexicano”, Cámara Comercio de Canadá en México, febrero 2002, pp. 18.

www.economia.gob.mx, Ley de Inversión Extranjera, 18 de octubre de 2004, 18 pp.

www.economia.gob.mx, Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera. Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales.

www.inegi.gob.mx

www.imf.org, FMI World Economic Outlook.

www.imf.org, Kose M, Ayhan y Eswar Prasad, “La liberalización de la cuenta de capital”, Finanzas y Desarrollo. Revista trimestral del FMI, oct-dic 2004, 2 páginas.

www.findarticles.com, Survey of Current Business, Department of Commerce Direct Investment, october 2005.

www.msn.mx Notimex

www.oecd.org, Organización para el comercio y el desarrollo económicos, “Directorate for Financial Enterprise Affairs. Trends and recent developments in Foreign Direct Investment”, June 2004, 24 pp.

www.presidencia.gob.mx, Arteaga, José Manuel, “El peso vence en fortaleza al dólar”, Presidencia de la República, Inversión Extranjera Directa, Universal en línea, 20 de diciembre de 2005.

www.scaruffi.com, conceptos.

www.statcan.ca, www.dfait-maeci.gc.ca, Trade and Economic analysis. Trade and investment reports.

www.status.unctad.org, UNCTAD United Nations Conference on Trade and Development Handbook of Statistics.

www.tradewatch.org, “Lecciones para el área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)”, octubre de 2002, p.8.

www.yorku.ca, “The Future of Canada-Mexico Relations: Thinking outside the federal box”, Duncan Wood, september 2005, 18 pp.

Programas de radio.

Julio A. Millán, Presidente de Consultores Internacionales, “Micro, pequeña y mediana empresa”, Monitor 1650, 23 de agosto de 2005.