

México señalan que las bajas remuneraciones son producto de una mezcla de factores.

Un estudio realizado por The Bank of Montreal aporta útiles argumentos al respecto. En su perspectiva, Estados Unidos tiene el grado óptimo de competitividad en el acuerdo trilateral y le sigue Canadá. Se destaca, entre otras cosas, que Estados Unidos tiene un nivel óptimo en 12 de los 15 capítulos de competitividad, su vecino norteamericano en cinco, y México sólo en uno, el de salarios (véase el cuadro 1).

En este sentido, y en el supuesto de la posible competencia México-Canadá, Rugman y Verbeke¹ sostienen que las decisiones estratégicas de las empresas no se orientan por uno, sino por varios elementos (los costos laborales aparecen en un plano secundario): disponibilidad y costo de capital, regulaciones oficiales, relaciones capital-trabajo, habilidades laborales, capacidades administrativas, ajuste macro-económico, política financiera, política comercial, estabilidad política, claridad de producto/diseño, productividad, calidad de la administración, estructuras tributarias, calidad de los insumos, tecnología de apoyo, infraestructura de transporte, capacitación y costos de transporte-distancia.

El único punto en que México tiene mejor ventaja que Canadá es en materia salarial, sin que sea plena como ventaja comparativa. En el fondo de este problema se citan el papeleo y el burocratismo en general, el ausentismo laboral, la pobre infraestructura en comunicaciones y transportes, y la alta rotación de personal (que puede alcanzar un excesivo 20% mensual en las maquiladoras), todo lo cual se traduce en una inadecuada relación salarios/productividad.

En los términos señalados la posición de ventaja correspondería a Canadá, pues posee una fuerza laboral adiestrada y disciplinada, una clase administrativa pública y privada motivada y competente, una estructura económica moderna y un sistema financiero eficiente que promueve una

C U A D R O 1

ESTADOS UNIDOS, CANADÁ Y MÉXICO: VENTAJAS COMPETITIVAS

	Estados Unidos	Canadá	México
Costo de capital	MF	M	MD
Regulaciones de gobierno	MF	M	D
Regulaciones obrero-patronales	MF	MF	D
Habilidades laborales	MF	MF	D
Macroeconomía/política fiscal	M	M	M
Mercado	MF	F	MD
Estabilidad política	MF	F	MD
Calidad de producción	MF	MF	MD
Productividad	MF	F	MD
Dirección empresarial	MF	MF	MD
Proveeduría	M	MF	F
Estructura de impuestos	MF	M	M
Tecnología	MF	F	MD
Infraestructura de transportación	MF	F	MD
Salarios	D	MD	MF

MF: Muy fuerte. F: fuerte. M: moderada. D: débil. MD: muy débil.

Fuente: Bank of Montreal, Economics Department, citado por Ordoñez Morales, "Sumamente débil la competitividad de México ante Estados Unidos y Canadá", *El Financiero*, México, 21 de enero de 1993.

alta tasa de inversiones de capital.²

Una postura diferente señala que los bajos costos de la mano de obra en ciertas actividades neutralizan buena parte de las ventajas comparativas restantes. Cuando aquéllos son el componente principal de un producto, se convierten en estratégicos. Tal tesis se apoya en una perspectiva de escenarios globales e interdependientes.

En la actualidad ya está consolidado el sistema de producción integrada global iniciado a principios de los sesenta, cuando las operaciones manufactureras de las corporaciones estadounidenses se ubicaron en diversas partes del mundo.

La división internacional del trabajo ha sido esencial para el funcionamiento adecuado de tal sistema, 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. A partir de este modelo y en el entorno de la zona

norteamericana de libre comercio, la competitividad regional se basaría, entre otros aspectos, en la mano de obra barata de los trabajadores mexicanos, y el mejor ejemplo sería la industria automovilística.

La posición favorable de los salarios mexicanos es un elemento atractivo para las inversiones estadounidenses e incluso las canadienses en ciertas áreas. Por otra parte, ahora los hombres de negocios pueden escoger entre dos naciones que les garantizan un fácil acceso al mercado estadounidense. Los altos salarios a ambos lados del paralelo 49 favorecen que las industrias que requieran mucha mano de obra se decidan por México en vez de Canadá y Estados Unidos.

Ottawa insiste en que los costos de operación tradicionales en varios renglones son más bajos en su país que en el vecino del sur (aunque sin comparación con México).

Hace diez años Canadá tenía fama de ser un país de mano de obra muy cara. Sin embargo, luego de considerar el tipo de cambio, resulta que el salario promedio por hora en las manufacturas es más bajo que en Estados Unidos. Además, por los planes de pensión y atención de la salud del país bilingüe, los empleadores tienen costos más

1. Alan M. Rugman y Alain Verbeke, "Domina el capital estadounidense en la región", *Excelsior*, 13 y 14 de agosto de 1992.

2. Royal Bank of Canada, "El libre comercio entre México y Estados Unidos: motivos para que Canadá participe", edición especial de *Econoscope*, pp. 9-11.

bajos en el renglón de prestaciones en relación con la patria de Lincoln.³ Sin embargo, en materia de impuestos Canadá queda en franca desventaja frente a Estados Unidos o México. Los gravámenes han subido de 31.6% del PIB en 1980 a 39.4% en 1991, porcentaje más alto que el del Reino Unido o Alemania y muy por encima del de Estados Unidos. A pesar de ello, dicen los promotores de la inversión extranjera en Canadá, la tasa de utilidad en este país suele ser alta.

Inversiones canadienses en maquiladoras

México ha recibido una cantidad muy pequeña de inversión canadiense, y ésta se concentra principalmente en compañías mineras. Hacia 1990 se calculaba en 370 millones de dólares, es decir, 1.4% del total de las inversiones extranjeras en México.⁴ En cambio, 63.9% de la inversión foránea canadiense se ubica en Estados Unidos.⁵

Un sector identificable de inversiones canadienses en México se sitúa en las maquiladoras, que antes de 1988 eran prácticamente inexistentes. Entre las razones de esta situación están:

1) La escasa información acerca de las oportunidades de negocios en México. Aquí se incluye el 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 de Canadá contra las maquiladoras, por juzgarlas desplazadoras de empleo. La resistencia sindical dentro de una empresa o industria hubiera exacerbado las tensiones características de las relaciones industriales en aquel país.

3) Los altos costos de transportación

3. "Inversiones: el camino más rápido a Canadá", *Reportaje Canadá*, edición en español, núm. 8, Ministerio de Relaciones Exteriores de Canadá, México, p. 19.

4. Christian Allard, "Mexico for Sale: Gringos Welcome", *Canadian Business*, noviembre de 1990, p. 74.

5. "Mexico is Waiting for Free Trade", *Canadian Business* agosto de 1991, p. 17.

de una frontera a otra a través de Estados Unidos han neutralizado en buena medida 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 aptas para ensamblarlas en maquiladoras, se subsidiaban y protegían con barreras comerciales; por ello sufrían una escasa presión de los competidores para reducir sus costos de producción.

Las inversiones estadounidenses en maquiladoras antes de 1988 probablemente tuvieron un menor efecto indirecto en las industrias y mercados canadienses. La excepción fue el sector automotor. En ese año Estados Unidos importó cerca de 21 700 millones de dólares en partes, vehículos y motores ensamblados en Canadá, o sea 18.4% de incremento con relación a 1985. El valor de las importaciones similares procedentes de México (3 200 millones en 1988) fue considerablemente menor. En las compras externas estadounidenses, por segmento de productos automovilísticos y procedencia, Canadá ocupa el primer lugar en unidades ensambladas, el segundo en partes y el décimo en motores; México ocupa, respectivamente, el tercero, cuarto y noveno sitios. Tal situación indica que al menos algunos sectores de las industrias automovilísticas de estos países compiten por los dólares de su vecino. El comercio de los tres países en esta rama está significativamente entrelazado y para algunos segmentos de la industria de Canadá crece la potencial amenaza de las operaciones de las maquiladoras.⁶

Fuera del sector de automotores, algunas empresas situadas en Estados Unidos redujeron las operaciones de sus filiales en Canadá para elevar sus inversiones en maquiladoras, pero esto al parecer fue una tendencia insignificante. Un efecto adicional de la industria maquiladora antes de 1988 pudo ser el menor precio de las importaciones estadounidenses de Canadá. En algunas actividades

6. Monty L. Lynn, "Canadian Business in Mexico: The Quiet Past and Burgeoning Future", *Southwest Journal of Business & Economics*, El Paso, vol. IX, núm. 1, primavera de 1992, p. 9.

manufactureras de Estados Unidos los costos pudieron reducirse por el ensamble en México, lo que bajó el precio final en beneficio de los consumidores canadienses y en perjuicio de las empresas nacionales. De cualquier modo, esta tendencia tampoco parece significativa.

Las maquiladoras canadienses después de 1988

Las reglas de origen del Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos-Canadá (ALC) desalentaban el ensamblaje final fuera de estos países. No cabía ninguna duda: los bienes con procesamiento adicional en un tercer país antes de embarcarse a su destino final no se beneficiarían del tratamiento preferencial. Por ejemplo, una camisa con fibras producidas y tela cortada en Estados Unidos, pero cosida en México, no tendría tratamiento arancelario favorable en Canadá.⁷ Con alguna imprecisión, el ALC permitía los insumos de un tercer país siempre que el producto final estuviera "transformado de manera física y comercialmente significativa" en Estados Unidos o Canadá antes de la exportación. Ahora, con el TLC de América del Norte las empresas canadienses podrán invertir en operaciones de la industria maquiladora de dos maneras: reimportando productos ensamblados para su venta en Canadá y exportando productos maquilados para su venta en Estados Unidos o en un tercer país. Por ahora esta participación es pequeña pero tiene una gran potencialidad.

Para Canadá la figura de la maquiladora es novedosa, pues no cuenta con nada que se le asemeje. Un remoto parecido habría en los llamados *drawbacks* (reintegro de derechos de aduana pagados por la importación de materias primas utilizadas en la elaboración de productos de exportación) que para algunos ofrece las ventajas de una zona de libre comercio. Sin embargo, tales reembolsos son poco ágiles, porque el gobierno federal los efectúa después de cierto tiempo y tras abundante papeleo.

7. Department of External Affairs, *The Canada-U.S. Free Trade Agreement: Synopsis*, Ottawa, p. 17.

Estados Unidos tiene cientos de zonas de libre comercio, muchas cerca de puertos marítimos o aéreos, pero sin la ventaja de los salarios bajos de su equivalente mexicana. De aquí que las maquiladoras representen una etapa superior en materia de libre comercio, en la cual la experiencia acumulada por las empresas de Estados Unidos es superior a la de las canadienses. De 1 700 plantas maquiladoras registradas en 1990, 55% correspondían a inversiones estadounidenses y menos de 1% a Canadá. El Consejo de la Conferencia de Canadá solamente tenía información de seis, como puede verse en el cuadro 2.

Otra fuente ubica diez maquiladoras (sin ofrecer sus nombres), seis dedicadas al negocio de las autopartes. Su razón de existir en México es que las tres grandes que realizan actividades en este país quieren tener cerca a sus proveedores.

Mención aparte merece la planta de la Northern Telecom Ltd., establecida en Monterrey en 1991. En solo un año su fuerza de trabajo se duplicó a 250 personas y se espera que llegue a más de 750 al final de 1993. Ensamblan componentes para productos destinados a todo el continente norteamericano. A fines de 1992 la Northern Telecom anunció que estaba trasladando empleos ensambladores a México desde Saskatoon, y que seguiría adelante con un proyecto de expansión con valor de cinco millones de dólares y trabajos altamente especializados.⁸

Automóviles y sus partes: un asunto trilateral crítico

La inversión y el comercio de Canadá y México compiten por el mercado automovilístico estadounidense. Los productos de esta industria constituyen el principal componente del intercambio de ambos países con Estados Unidos. Se trata de un fenómeno más o menos reciente que encierra un potencial, aún indefinido, de pugna comercial entre las dos naciones, como se señaló.

Canadá tradicionalmente ha atraído importantes inversiones estadounidenses en el sector. Y aunque

C U A D R O 2

INDUSTRIAS MAQUILADORAS CANADIENSES EN MÉXICO, 1990

Compañía	Ubicación	Productos	Año
Custom Trim	Matamoros	Volantes forrados	1984
Dicon System	Ciudad Juárez	Detectores de humo	1988
The Dominion Group Inc.	Ciudad Juárez	Guarniciones para instalaciones eléctricas	1987
Fleck Manufacturing-Nogales, Imuris	Ciudad Juárez	Guarniciones para instalaciones eléctricas	1985
Ideal Equipment Co. Ltd	Matamoros	Máquinas de coser	1978
Noma Industries	Ciudad Juárez	Luces para árboles de navidad artificiales	1990

Fuente: Consejo de la Conferencia de Canadá, "Las implicaciones de la industria maquiladora de México para la economía canadiense" (borrador), enero de 1991. Citado por Alan M. Rugman y Alain Verbeke, "Domina el capital estadounidense en la región" (primera parte), *Excelsior*, México, 13 de agosto de 1992.

las ventas de vehículos han sido malas en ambos lados de la frontera, algunos de los modelos más aceptados de la Ford, la Chrysler y la General Motors se fabrican en modernas y eficientes plantas de Canadá. Las tres grandes decidieron hacer negocio en este país debido a una favorable tasa cambiaria y a su sistema nacional de atención médica; también influyó que los costos laborales son menores que los imperantes en las plantas estadounidenses, lo que ha redundado en importantes ahorros. En 1990 el costo laboral total en Estados Unidos se estimó en 32 dólares la hora-hombre, incluyendo salarios y beneficios. En Canadá, esta cifra fue de 29 dólares canadienses.⁹

Las tres grandes han realizado cuantiosas inversiones en la instalación y mejoramiento de las plantas ensambladoras, sobre todo en el norte de la República Mexicana. En este país la automovilística es una de las industrias de mayor crecimiento y la General Motors es el empleador privado más importante. Gracias a la eficiencia de las plantas en México la productividad ha mejorado de manera extraordinaria sin que los salarios hayan aumentado en términos reales. Los

salarios en la industria de automotores, incluyendo prestaciones, promedian 4 dólares la hora. No obstante, hay quienes afirman que la productividad de los tres grandes fabricantes en las nuevas plantas mexicanas es de 75 a 80 por ciento en promedio de las estadounidenses o canadienses. Aun así, los fabricantes de Detroit están cerrando plantas en Estados Unidos y colocan cientos de millones de dólares en las nuevas instalaciones en México.¹⁰ La Chrysler ensambla automóviles completos y la Ford ha invertido cerca de 1 200 millones de dólares en una nueva línea de ensamblaje para producir Mercury Tracers para el mercado estadounidense.¹¹

La fabricación de autopartes en Canadá da empleo a unos 70 000 personas, sobre todo en el sur de Ontario, por lo que existe gran preocupación de los trabajadores. El ministro de Comercio Internacional, John Crosbie, ha reconocido que la industria está destinada a contraerse: "la mayoría del trabajo en materia de autopartes no es muy especializado,

10. Karin Lissakers, "El TLC deberá igualar las condiciones laborales de los tres países", *Excelsior*, 23 de noviembre de 1992.

11. Peter C. Newman, "Danger Lies South of the Rio Grande", *Maclean's*, vol. 193, diciembre de 1990, p. 49.

8. Arthur Johnson, "Mexico Inc.", *Canadian Business*, octubre de 1992, p. 47.

9. Larry M. Greenberg, "México es imán para la inversión automotriz de Estados Unidos", *Excelsior*, 26 de julio de 1990.

por lo que esas piezas pueden hacerse con más facilidad en México. Allí o en cualquier parte como México se hará esta clase de trabajo, más que en Canadá". Se reconoce que el número de empresas de autopartes declinará en forma significativa conforme se incrementa el comercio regional con México. Un ejemplo reciente es el de la compañía Magna International Inc. (de Marham, Ontario), que invirtió 15 millones de dólares para montar en Puebla una planta estampadora para abastecer a la Volkswagen y dar empleo a 250 trabajadores.¹² El presidente de la Asociación de Manufactureros de Partes de Canadá, Stephen Van Houten, encabezó una misión comercial de 18 compañías a México que más que promover sus exportaciones llegó para explorar las posibilidades de abrir plantas en este país.¹³

De acuerdo con un estudio de las consultoras Booz Allen & Hamilton y Pilorusso Research Associates, el TLC tendrá implicaciones a largo plazo para el sector, porque los fabricantes de autopartes de Canadá se enfrentarán a una severa competencia de las plantas mexicanas, cuyos costos de operación son menores. Mientras los de la mano de obra de la industria en Ontario promedian 17.36 dólares canadienses la hora, en México ésta se paga a sólo 1.60.¹⁴ El grueso de las manufactureras canadienses se dedican a la fabricación de partes y componentes de baja tecnología, por lo que son vulnerables a la competencia de países como México. Muy pocas autopartes de alta tecnología, como controles electrónicos, sistemas de inyección electrónica de gasolina y frenos de alta potencia, se fabrican en Canadá.

La competencia de México y Canadá en Estados Unidos

En el comercio trilateral norteamericano existe una situación interesante: la gran similitud de las exportaciones mexicanas y canadienses a Estados Unidos, la cual tiende a reforzarse y

12. Arthur Johnson, *op. cit.*, p. 28.

13. Nancy Wood y Kaye Fulton, "Reopening the Trade Wounds", *Maclean's*, 18 de marzo de 1991, p. 11.

14. Bernard Simon, "Canada Car Parts Face Threat from US and Mexico", *Financial Times*, 28 de marzo de 1991.

C U A D R O 3

CANADÁ-MÉXICO: INDUSTRIAS QUE COMPITEN POR EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS (PROMEDIO 1989-1991, MILLONES DE DÓLARES)

	Canadá	México	%
<i>Total de industrias manufactureras</i>	75 956	31 925	40.2
Materiales de transporte	30 555	10 140	33.2
Papel y productos conexos	8 851	5 794	65.5
Electrónicos	6 237	2 606	41.8
Productos químicos	4 089	1 533	37.5
Licores	3 778	326	8.6
Muebles	2 685	120	4.5
Maquinaria	2 753	935	34.0
Productos metálicos	2 445	1 382	56.5
Productos petrolíferos y carbón	2 013	1 266	62.9
Alimentos	1 840	599	32.5
Caucho	848	651	76.7
Minerales no metálicos	785	423	53.8
Plástico	663	279	42.1
Bebidas	561	224	40.0
Imprenta	378	310	81.9
Ropa	269	224	83.2
Textiles	186	112	60.0
Cuero y productos conexos	88	65	73.0
Cigarros	86	69	80.5
Otras industrias manufactureras	1 643	656	39.9

Fuente: *Statistics Canada*, 17 de diciembre de 1992, citado por Socorro López Espinosa, "Firmó Mulroney en medio de protestas; en el Parlamento todo era desconcierto", *El Financiero*, México, 23 de diciembre de 1992, p. 4.

permite prever una creciente competencia en ese mercado. En un estudio del Departamento de Finanzas de Canadá sobre los probables efectos del TLC se afirma que tal semejanza se incrementó de 30 a 43 por ciento, de 1985 a 1990.¹⁵ A conclusiones similares se llega con los datos del cuadro 3.

Es claro que la rivalidad de Canadá con México en el mercado estadounidense es cada vez más fuerte, sobre todo en productos de tecnología mediana y quizá hasta alta, como en el caso de los electrónicos. Destacan, sin embargo, las ventas de equipo y materiales de transporte, asunto estrechamente vinculado al tema del apartado anterior.

El comercio México-Canadá

Los canadienses ven en México un mercado para sus bienes y servicios más que un paraíso de la producción. Es el socio comercial latinoamericano

15. *Excelsior*, 14 de noviembre de 1992.

más importante de Canadá, que a su vez ocupa un lugar destacado en el comercio de México, después de Estados Unidos, Japón y la CE, si bien es grande la distancia del competidor inmediato superior. Ambos países, al final de cuentas, mantienen un modesto comercio, como puede observarse en el cuadro 4.

De acuerdo con cifras oficiales canadienses, el comercio bilateral en 1992 superó los 3 500 millones de dólares canadienses, con un significativo superávit en favor de México.¹⁶ Sin embargo, las ventas de Canadá aumentaron más de 37% respecto a 1991 y sus compras de productos mexicanos crecieron alrededor de 6.6 por ciento.¹⁷

Hasta los primeros años de los ochenta el comercio de México con Canadá fue deficitario debido, entre

16. Cabe señalar que existen grandes diferencias con las cifras contabilizadas por México, pues incluso en 1992 se registra un superávit favorable a Canadá.

17. Cifras de *Statistics Canada*.

C U A D R O 4

LOS DIEZ PRODUCTOS MÁS IMPORTANTES EN EL COMERCIO ENTRE MÉXICO Y CANADÁ, 1991
(MILLONES DE DÓLARES)

	Valor	%
<i>Ventas de México</i>		
Vehículos de motor, motores y partes	1 619.7	61.4
Computadoras	128.7	5.0
Petróleo crudo	90.3	3.5
Equipos de televisión, radios fonógrafos	85.9	3.3
Equipo de telecomunicaciones y equipo relacionado	68.0	2.6
Equipo de aire acondicionado y de refrigeración	58.4	2.3
Equipos de iluminación eléctrica y equipo relacionado	53.8	2.1
Frutas frescas	50.5	2.0
Vegetales frescos, incluyendo jitomates	45.8	1.8
Equipo y herramienta variada	42.4	1.6
<i>Total</i>	<i>2 579.8</i>	<i>100</i>
<i>Ventas de Canadá</i>		
Vehículos de motor, motores y partes	154.1	29.4
Papel periódico, pulpa y otro papel	57.1	10.9
Hierro y acero	43.3	8.2
Trigo y cebada	26.8	5.1
Animales vivos y carne	23.4	4.5
Equipo de telecomunicaciones y equipo relacionado	21.6	4.1
Aviones, motores y partes	20.3	3.9
Sulfuros	18.9	3.6
Productos refinados del petróleo	16.2	3.1
Asbestos	16.0	3.0
<i>Total</i>	<i>524.5</i>	<i>100</i>

Fuente: *The Globe and Mail*, 24 de septiembre de 1992, con datos de *Statistics Canada*, 1991.

otras cosas, a que el primero era exportador de hortalizas, frutas y minerales. En 1984 se invirtieron los signos y empezó a generarse un modesto superávit en favor de México, sobre todo por las ventas de petróleo crudo y artículos automovilísticos. Una circunstancia que favoreció tal resultado fue la peculiar situación de libre comercio que generó el Pacto Automovilístico Canadá-Estados Unidos de 1965 (incorporado y ampliado en el ALC y luego en el TLC), que en 1986 permitió la entrada libre de impuestos de 88% de las exportaciones mexicanas.¹⁸ El TLC y la creciente integración regional de la industria del automóvil permiten esperar una mayor participación en las operaciones globales de sus empresas. Así, ya en 1991 Canadá importó 41 000 autos Cavalier producidos en México.

El intercambio de estos bienes

específicos deberá incrementarse en respuesta a una tendencia general, más obvia en la industria automovilística, que responde a la irresistible internacionalización de la producción y los mercados.

En 1988-1991 las exportaciones de México a Canadá crecieron a un ritmo elevado, 24.2% en promedio anual, pero a partir de un piso notablemente bajo. Compárese con los datos relativos a Estados Unidos, país con el que su vecino del norte mantiene su mayor comercio (véase el cuadro 5).

Un hecho significativo en las ventas de México a Canadá es que se concentran en un número relativamente reducido de productos. En 1991 casi 90% correspondió a seis de los 99 capítulos de la tarifa arancelaria (principalmente equipo de transporte, maquinaria y partes mecánicas). Tal concentración tiende a aumentar, pues en 1989 esos mismos capítulos representaban 72% de la exportación total. Por productos el fenómeno es similar; más de 75% de los envíos de

México se sitúan en 35 rubros, entre los que destacan, por su crecimiento en el período 1989-1991, automóviles, accesorios de carrocería, partes de motor y otros.¹⁹

Oportunidades comerciales de México con Canadá

Equipo de transporte. A México se le considera el lugar ideal para el ensamble de automóviles, camiones y motores, así como para la producción de autopartes. Las tendencias le son favorables en materia de importaciones canadienses de automóviles con motor de combustión interna y diesel y tractores de gas, sin dejar de lado sus partes.

C U A D R O 5

CANADÁ: IMPORTACIONES DE NORTEAMÉRICA
(MILLONES DE DÓLARES CANADIENSES)

	Estados Unidos	México
1988	86 020.9	1 328.0
1989	87 914.3	1 698.0
1990	87 805.3	1 729.0
1991	86 235.0	2 547.0
Tasa media de crecimiento anual	0.08	24.24

Fuente: *Statistics Canada*, citado por María Elena Torres Chimal, "Participación de los productos mexicanos en Canadá", *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 11, México, noviembre de 1992, p. 1055.

Maquinaria, equipo y partes electrónicas. Este rubro es de los más dinámicos, pues se encuentra dentro del programa de la integración internacional horizontal. Incluye computadoras, radios, partes de radio y televisión y equipos de telecomunicaciones y sus partes. Corporaciones como la IBM o la Xerox han fragmentado sus líneas de

19. María Elena Torres Chimal, "Participación de los productos mexicanos en Canadá", *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 11, México, noviembre de 1992, p. 1054.

18. Embajada de Canadá, *Canadian-Mexico Trade/Trade Relations*, México, abril de 1988, p. 1.

producción en varios países, a fin de abatir costos. Así, desde su planta mexicana la primera exporta con éxito microcomputadoras a Canadá, Estados Unidos, Japón y Australia. El desempeño del sector en su conjunto ha sido más que notable. De acuerdo con un estudio de la consultoría Wala Beck Associated Ltd., México ya superó a Canadá en el comercio bilateral de bienes de tecnología alta e intensiva.²⁰

Maquinaria y partes mecánicas. Las tendencias favorecen igualmente a México, sobre todo en partes para equipo de refrigeración y aire acondicionado, con un crecimiento medio de 83% en 1989-1991. También se incluyen los motores de combustión interna para usos diversos. Cabe resaltar la reciente incursión, con ventas crecientes, en productos propios de países avanzados.

El éxito de México en el mercado canadiense descansa sobre todo en los costos bajos y en la incorporación de tecnología que le permite competir internacionalmente en condiciones ventajosas.

Maquinaria, equipo y partes eléctricas. En este capítulo se incluyen equipos y partes para iluminación doméstica interior y exterior, así como para vehículos. En un renglón aparte estarían los motores eléctricos para vehículos, maquinaria, bombas y generadores eléctricos. Son productos con tecnología intermedia o inferior, donde las actividades de ensamblado son fundamentales. La competitividad en este rubro se debe a los bajos costos de la mano de obra mexicana con escasa calificación. Por otro lado, el sector ofrece grandes posibilidades de atraer capital y componentes de Canadá para exportarle a éste los productos terminados.

Petróleo crudo y minerales combustibles. La exportación ha tenido un crecimiento significativo (35.2% de 1989 a 1991) y, de mantenerse esta tendencia, se espera una demanda sostenida del hidrocarburo por parte de Canadá en los próximos años.

20. En el área electrónica y aeroespacial, por cada dólar de bienes y alta tecnología que Canadá vendió en México en 1991, le compró 7.67 dólares del mismo tipo de bienes. "Canadá, en peligro de verse inundado con bienes de tecnología mexicana por el TLC", *Excelsior*, 7 de octubre de 1992.



La inversión y el comercio de Canadá y

México compiten por el mercado

automovilístico estadounidense. Los

productos de esta industria constituyen

el principal componente del

intercambio de ambos países con

Estados Unidos

Frutas y otros vegetales (plátanos, mangos, uva, jitomate, cebolla y otros). Las ventajas comparativas, en términos de costos y clima, son muy favorables a México. Sin embargo, en algunos de ellos ya se enfrenta la dura competencia de los países del Caribe, con los que Canadá tiene relaciones preferenciales. Se espera que el TLC mantenga la posición comercial mexicana, e incluso la incremente, en los casos del jitomate, brócoli, cebolla, lechuga, pepino, chile, fresa y melón; se trata de productos frescos o congelados, de cocina o de mesa.

Enseres domésticos y muebles. Hay una amplia variedad, con el atractivo del material y de la mano de obra mexicana. Se incluyen los productos de la jarciería, tales como escobas, escobillas, estropajos, talladores, piedra pómez, fibras de ixtle y henequén para uso doméstico, trapeadores y otros, cuyos insumos y elaboración son tradicionales y propios del país. Algunos utensilios de cocina de origen mexicano tienen amplia aceptación en el mercado internacional, tales como los derivados de la madera, el peltre y el cobre. En el caso de los muebles domésticos, también se esperaría un buen éxito comercial en los próximos años.

Alimentos y bebidas. Canadá pasa actualmente por un sostenido cambio en materia de alimentación; el gusto por la cocina extranjera y la fama creciente de algunos alimentos y bebidas (por sus cualidades nutritivas y sabor) imponen nuevos patrones gastronómicos. En este ambiente, productos como el mango y su jugo, bebidas espirituosas como la cerveza, el tequila o el mezcal, especias e infusiones poco conocidas, el café de grano (como el de Coatepec, que los conocedores consideran entre los más exquisitos del mundo) y todo género de frutos picantes con sus derivados, pueden contar con un futuro atractivo en Canadá.

Servicios y actividades relacionadas con la recreación y el tiempo libre. El impresionante desarrollo turístico de México en los últimos años, en especial los atractivos de sus playas, permiten proyectar un panorama más que optimista para los próximos años. Compite cada vez con mayor éxito con otros países para atraer visitantes canadienses a lo largo del año, sobre todo en las épocas de frío en el norte del continente. Por su posición geográfica, México tiene costas en los dos grandes océanos del mundo y una amplia variedad de playas, ríos, lagos y

fauna. La infraestructura turística, gracias a las cuantiosas inversiones en el sector, está a la altura de las mejores del mundo.

Oportunidades comerciales de Canadá en México



Telecomunicaciones. La Northern Telecom Ltd., especializada en redes de telefonía celular, ha hecho negocios en México por más de un decenio, pero ahora tiene mejores perspectivas. Por medio de un socio mexicano, la Spar Aerospace Ltd., de Toronto, obtuvo contratos por 16 millones de dólares para vender sistemas de comunicación para estaciones terrestres y satélites. Por medio de su filial en Atlanta, la Novatel Communications Ltd., vende estaciones terrestres a la Northern, que los incorpora en los sistemas celulares a fin de incursionar en el mercado de este tipo de telefonía.

Transporte público. La Bombardier Inc. y la UTCD Inc. son las empresas líderes en ingeniería y fabricación de sistemas de tránsito urbano y ferroviario. Hace más de diez años la Bombardier obtuvo el contrato (por 100 millones de dólares) para proveer de 426 carros al metro de la Ciudad de México. Más recientemente, esta compañía adquirió la Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril, S.A. (anteriormente de propiedad estatal y que además fabrica vagones para el metro) por 23 millones de dólares (y deudas por 46 millones). Aunque en fecha reciente la Bombardier perdió la licitación para construir 135 carros para el sistema de transporte subterráneo de la Ciudad de México, ello no ha desalentado sus actividades en el país.²¹

Productos agropecuarios. México importa anualmente más de 5 000 millones de dólares en productos agrícolas y alimenticios, de los cuales una parte proviene de Canadá, sobre todo leche en polvo, trigo, sorgo, semillas oleaginosas y ganado para reproducción. En todas estas áreas México es deficitario, por lo que cabría esperar mayores compras de estos productos a Canadá. Los cambios en

los patrones de consumo de los mexicanos, favorecidos por la apertura, hacen suponer que se elevarán las importaciones de productos especializados, como galletas, papas rebanadas congeladas, alimentos para preparar en hornos de microondas, agua embotellada, golosinas, jugos de frutas y productos del mar, todos ellos en competencia con los de origen estadounidense.

Los canadienses ven en México un mercado para sus bienes y servicios más que un paraíso de la producción

Equipos petroleros y servicios. Después de un decenio de estancamiento, Pemex planea invertir 23 000 millones de dólares en equipo y servicios. El TLC propiciará la competencia norteamericana y dará a las compañías especializadas de Canadá la oportunidad de ampliar sus mercados. La Partec-Lavalin Inc., el brazo de tecnología petrolera de Lavalin, está en negociaciones con Pemex para venderle tecnología que transforma el petróleo pesado en ligero. Se considera que este sector es uno de los que se enfrentará a la dura competencia de los proveedores de Estados Unidos, con larga experiencia de tratos con el monopolio petrolero mexicano.

Servicios financieros. La modernización de la economía mexicana requerirá complejos y modernos servicios de banca, seguros y fianzas. Con la privatización del sector bancario y la apertura del mercado a los capitales externos, México requiere servicios financieros más modernos y flexibles. Por su amplia experiencia y su modelo nacional de operación, los canadienses están en condiciones de participar en las nuevas oportunidades. Es significativo que el Bank of Nova Scotia haya firmado un acuerdo para adquirir, por 75 millones de dólares, 5% de la propiedad del grupo financiero mexicano Inverlat.

Servicios y equipo minero. La tecnología minera de Canadá es la segunda más avanzada del mundo, lo que le da ventajas significativas frente a sus competidores, además de la experiencia de negocios que tiene en México. Éste, con excepciones notables, está muy rezagado de los avances recientes y necesita revitalizar el sector, que ha recibido inversión foránea por más de 580 millones de dólares canadienses en 1991 y mexicana por 650 millones. Como resultado del clima mejorado para los negocios, las empresas nacionales participan cada vez más en proyectos de coinversión.²²

Servicios y equipos ambientales. El gobierno mexicano está —por el TLC— muy comprometido en la regeneración de la tierra, el aire y las aguas. Por tal motivo, existe una demanda creciente de equipo anticontaminante y de servicios relacionados, la cual podría satisfacerse en su mayoría con importaciones, particularmente el equipo para tratamiento de aguas contaminadas, potabilización de agua y control de emisiones a la atmósfera. El interés por la experiencia canadiense en esta materia se demostró durante la exposición Canadá Expo'92 en Monterrey, donde participaron 200 empresas de este país.

Maquinaria y tecnología industrial. En los próximos años, el crecimiento de la actividad manufacturera de México provocará una fuerte demanda de máquinas-herramientas, equipo para trabajar metales, maquinaria y equipo de producción de plástico, máquinas para manejo de materiales y equipo, y

21. Heath Ayres, *Twin Plants News: The Magazine of the Maquiladora & Mexican Industries*, vol. 8, núm. 3, octubre de 1992, p. 12.

22. Gobierno de Canadá, *op. cit.*, p. VIII.

otra clase de tecnología. Se espera que en 1994 tales importaciones asciendan a más de 6 000 millones de dólares y que permitirán satisfacer la mayor parte de dicha demanda. Los productos canadienses en este sector son bien aceptados en México, por considerarse de calidad internacional de punta.

Servicios y equipo para la infraestructura. El gobierno mexicano tiene un proyecto de modernización de su infraestructura (aeropuertos, vías de ferrocarril, caminos y vialidad), con la participación del sector privado. Este programa ofrece oportunidades significativas en las áreas de vías férreas, locomotoras, vagones, camiones y otros. Mediante una alianza estratégica con el Grupo ICA, la SNC de Montreal está en negociaciones para suministrar tecnología hidráulica y de irrigación.

Conclusiones

1) Las relaciones económicas directas entre Canadá y México inician una etapa de pleno despegue, favorecida por la apertura comercial y el TLC. Si bien compiten en algunos sectores, también existe un grado de complementariedad en el amplio marco de la zona económica de América del Norte.

2) En materia de inversiones, Canadá tiene una indudable ventaja sobre México, puesto que es un inversionista maduro, con capital en Estados Unidos y otros países de Europa y América Latina. No obstante, todo parece indicar que por ahora su mayor interés se centra en el comercio y no en la inversión en México. La modestia de sus inversiones obedece a causas muy específicas que serán favorecidas por la entrada en vigor del TLC.

3) En materia de comercio la ventaja mexicana se expresa en el superávit logrado en los últimos años. No obstante, si no se amplían los volúmenes y la gama de las exportaciones a Canadá, se puede revertir la situación en el corto plazo. Los bienes y servicios canadienses gozan de una activa promoción tendiente a penetrar y aprovechar las oportunidades que brinda el proceso de modernización y reestructuración industrial de México. Es importante

señalar que las puntas de lanza del comercio canadiense son los bienes y servicios muy elaborados y complejos.

4) Las compañías con gran dinamismo en el comercio bilateral son mayoritariamente canadienses en el caso del país de la hoja de arce y estadounidenses en el de México. En este sentido valdría la pena examinar más de cerca el grado de triangulación comercial que existe a fin de apreciar los márgenes de actuación de las exportaciones mexicanas directas. Puede estar ocurriendo también que algunas de éstas sean sobre todo flujos intrafirmas, ajenas a cualquier estrategia nacional de comercio con el mundo.

5) El capital de Canadá en las maquiladoras mexicanas muestra avances lentos, pero no se descarta que esté concentrado en sectores específicos, donde los bajos costos de la mano de obra signifiquen la supervivencia de empresas de aquel país, como es el caso de las autopartes. Aun cuando se pueden plantear coinversiones mexicano-canadienses en empresas que aprovechen las ventajas comparativas de los dos países, ellas arrancarán cuando el TLC sea irreversible. Las coinversiones, por lo demás, tienen la capacidad de promover el comercio intrazonal y elevar

la competitividad de los productos en el exterior.

6) El TLC probablemente incrementará las operaciones canadienses en México en una serie de industrias no maquiladoras. El Tratado proporcionará ventajas adicionales a las compañías extranjeras que se establezcan en él, incluyendo la posibilidad de tratar directamente con su banco debido a la posible liberación de los servicios financieros. Por lo demás, el mercado mexicano continuará ofreciendo oportunidades de negocios a los inversionistas foráneos en sectores de rápido crecimiento de la economía mexicana.

7) La integración económica de Norteamérica traerá una mayor competencia en materia de comercio e inversiones entre los tres países. Ello repercutirá en empresas, sectores y regiones económicas de toda la zona. En última instancia, el proceso estará gobernado por el grado en que cada país "se vuelque" hacia el TLC. En México y Canadá, muy dirigidos hacia Estados Unidos, los efectos se sentirán con mayor fuerza. El punto más delicado estará en la competencia y en las probables pugnas comerciales en el marco mismo de la integración económica. ④



n materia de inversiones, Canadá tiene una indudable ventaja sobre México, puesto que es un inversionista maduro, con capital en Estados Unidos y otros países de Europa y América Latina