

# Nuevo informe oficial sobre las inversiones extranjeras en Canadá

STANLEY RYAN

## NOTA INTRODUCTORIA

En la primavera de 1970, Herb Gray, ministro del Ingreso Nacional, recibió instrucciones del Gobierno de Canadá de someter a la consideración del Gabinete, proposiciones sobre política de inversión extranjera.

Periódicamente, desde 1971, voceros del gobierno, incluyendo al primer ministro Pierre Elliott Trudeau, han declarado, en respuesta a preguntas planteadas por el Parlamento y la prensa, que el Informe Gray sería sometido "dentro de pocas semanas" y, posteriormente, dado a conocer públicamente.

En el transcurso del tiempo y al difundirse algo del conte-

Nota: El presente trabajo contiene una nota introductoria y un resumen analítico del informe publicado por el Gobierno de Canadá en mayo de 1972 bajo el título de *Foreign Direct Investment in Canada*. El Informe es conocido como el *Informe Gray*, por el nombre de su autor principal, miembro del Parlamento y ministro en el gabinete del actual gobierno. [Traducción de Graciela Phillips.]

nido del Informe, se empezó a sentir la existencia de una creciente fricción entre el señor Gray y el Gabinete, principalmente con respecto al llamado Cuerpo de Revisión que manejaría la inversión extranjera en Canadá, y en general, con respecto a los poderes ejecutivos que le serían concedidos en este terreno.

Cuando finalmente el Informe Gray fue dado a conocer públicamente en Ottawa, en la primavera de 1972, fue notorio que en el prefacio el Gabinete manifestara claramente que "no se trata de una declaración de política gubernamental ni debe entenderse que el gobierno respalda todos los aspectos del análisis contenido en él".

En mayo de 1972 el proyecto de Ley C-201 fue presentado en la Cámara de los Comunes por el ministro de Comercio e Industria Jean-Luc Pepin, uno de los ministros del Gabinete más cercanos al Primer Ministro, de cuyo ministerio dependerán las disposiciones del proyecto relativo a la inversión extranjera.

En Ottawa se advirtió, no sin razón, que mientras el Informe

Gray se refería abiertamente a la inversión extranjera en Canadá y señalaba las peligrosas repercusiones del dominio, fundamentalmente estadounidense, del sector industrial del país, el proyecto C-201, en un lenguaje un tanto esópico se denominaba "una disposición tendiente a facilitar la revisión y evaluación de las tomas del control de las empresas canadienses por ciertas personas".

El proyecto fue discutido en el respectivo Comité del Parlamento con bastante detalle. Fueron aceptadas unas cuantas enmiendas sugeridas por el gobierno, aunque ninguna de verdadera importancia. A causa del bloqueo originado por otros proyectos de ley, el proyecto nunca llegó hasta la Cámara de los Comunes y, consecuentemente, no pasó antes del receso parlamentario del mes de junio.

Ahora que el Parlamento ha sido disuelto y las nuevas elecciones están programadas para el 30 de octubre de 1972, la ley, conforme al sistema parlamentario canadiense, deberá ser introducida de nuevo en la Cámara de los Comunes para ser examinada una vez más por el Comité.

Dada la incertidumbre en los resultados de las elecciones, no es posible, en el presente, profetizar cuándo y en qué forma definitiva el proyecto llegará a ser ley. Obviamente, no se encontrará entre los reglamentos antes de la primavera de 1973.

El proyecto C-201 fue recibido con bastantes críticas e, incluso, hostilidad, dentro y fuera de la Cámara de los Comunes, después de haber sido presentado, en mayo de 1972. No sólo el *Waffle Group* y los veteranos del Nuevo Partido Democrático (conocidos como la nueva y la vieja izquierda en Canadá), sino incluso grandes segmentos del Partido Liberal en el poder, calificaron el proyecto como demasiado débil (algunos incluso llegaron a definirla como "farsa"). Era de todos sabido, aunque negado por los voceros del gobierno, que el señor Gray estaba a punto de renunciar a causa de que, en su opinión, el proyecto iba en contra de las conclusiones y recomendaciones de su Informe; sin embargo, el Primer Ministro le convenció de que no lo hiciera.

Debe añadirse que el Informe Gray padece de debilidad orgánica; es para decirlo demasiado bueno para creerse. El problema de la propiedad y el control de la economía canadiense por Estados Unidos, despertaron el interés y fijaron la atención del público canadiense en general, es decir, no sólo los restringidos grupos de intelectuales de vanguardia. El innegable y cada vez mayor aumento de los sentimientos nacionalistas en el país hace que este asunto sea de gran importancia para el sentir canadiense, y se sitúe inmediatamente después del problema del desempleo, a tal grado que con frecuencia se identifican actualmente dos aspectos de un mismo problema.

El señor Gray perdió una buena oportunidad de presentar un informe agudo y relativamente breve en términos comprensibles para el ciudadano medio. En vez de eso, sometió un grueso volumen de más de 500 páginas, escrito en la jerga de los economistas y los sociólogos, con expresiones que el ciudadano canadiense jamás había escuchado y 59 complicadas gráficas. Leer el Informe es una pesada labor para aquellos que, a pesar de su interés, desconocen la disciplina económica, y los oradores de la campaña electoral, tanto de uno como de otro bando, hallarán muy difícil, si no es que imposible, hacer del Informe un documento representativo de sus principios. El señor Gray podría haber propuesto como un segundo volumen del Informe las pruebas estadísticas más importantes, para consulta de su

más culta audiencia, y en un breve documento presentar las más sobresalientes cuestiones.

## EL INFORME

Los dos primeros capítulos de la parte inicial del llamado *Informe Gray* establecen los antecedentes de la inversión extranjera en Canadá y su situación actual. El primero se inicia con la afirmación categórica de que "el grado de propiedad extranjera y control de la actividad económica es, en realidad, mayor en Canadá que en cualquier otro país industrializado y, además, tiende a crecer".

Casi un 60% de la industria manufacturera canadiense es controlada por extranjeros. En algunas ramas industriales, tales como las de productos del petróleo y del hule, el control extranjero supera el 90%. El 65% de la minería y la fundición también está controlado por intereses extranjeros. Aproximadamente un 80% de la inversión foránea en las industrias manufacturera y minera pertenece a las empresas norteamericanas.

La gran mayoría de la inversión extranjera ha llegado a Canadá después de la segunda guerra mundial, señala el *Informe Gray*. Además, admite que ésta ha proporcionado recursos financieros, capacidad administrativa, nuevas tecnologías y, en muchos casos, mercados externos, lo que ha significado la aparición de empresas que, de otra manera, no existirían. Si bien la inversión extranjera ha contribuido en forma importante al crecimiento de la producción, el empleo de los ingresos fiscales y la mejoría del nivel de vida canadiense; el estudio advierte que, sin embargo, también ha traído numerosos y serios problemas de creciente importancia para el país.

El elevado y creciente control extranjero ha afectado negativamente el equilibrio entre el sector manufacturero y el de los recursos naturales en la economía canadiense. La exagerada demanda de estos recursos por parte de la "economía extranjera" insertada en la nacional podría, advierte el *Informe*, "llevar a un excesivo aprovechamiento de los recursos naturales en los próximos decenios". Esto, a su vez, "podría imponer grandes limitaciones a la tarea de formular una política de desarrollo industrial congruente con los objetivos nacionales de crecimiento y empleo de Canadá".

El país puede verse "forzado a aceptar el modelo de innovación y de desarrollo tecnológico que tiene sus orígenes en el extranjero", lo cual, por los altos costos que involucra, resulta en "el establecimiento de actividades fabriles dependientes, mismas que, en muchos casos, no están en posición de competir internacionalmente".

La inversión extranjera directa en Canadá se ha dirigido al establecimiento de empresas "truncas", en las cuales gran parte de las actividades importantes son ejecutadas por las casas matrices ubicadas en el extranjero. Lo anterior no sólo ha dado como resultado la falta de desarrollo de la capacidad gerencial y de la destreza de la mano de obra canadiense, sino que, incluso, las "entorpece".

Puesto que la inversión extranjera continuará siendo, por un largo tiempo, un importante factor en el desarrollo económico de Canadá, y como su simple "bloqueo" no es práctico ni deseable, el *Informe Gray* opina que "los canadienses deben buscar otras alternativas para reducir el costo de la inversión extranjera y aumentar, en grado sumo, los posibles beneficios que aquélla pueda traerle a la nación a largo plazo". Estas alternativas, según el *Informe*, podrían ser:

1) Diseñar y aplicar políticas económicas generales dirigidas a aumentar la eficacia de la economía canadiense en su totalidad, reduciendo el nivel de costos, empleando también medidas específicas para cubrir ciertos atrasos en la economía y estimular el desarrollo de empresas de propiedad nacional, fuertes, eficientes y bien manejadas, capaces de enfrentarse a la competencia extranjera dentro y fuera del país.

2) Diseñar políticas que persigan el aumento de los beneficios procedentes de la inversión extranjera directa por medio de la reducción o de la superación de las limitaciones que no se deban a la disponibilidad de los factores económicos originarios de Canadá, sino a elementos que reflejen la naturaleza de la situación en el mercado internacional y el comportamiento de las corporaciones transnacionales. En este sentido, se subraya la importancia del ahorro y del capital internos frente a la creciente internacionalización de algunos sectores importantes de la industria y el crecimiento de la corporación transnacional como un marco institucional de la inversión extranjera directa. Los acuerdos que puede tener una corporación transnacional con otros gobiernos pueden provocar un impacto adverso en Canadá.

El impacto de la inversión extranjera directa en el desarrollo político, social y económico de Canadá, crea tres interrogantes, añade el *Informe*:

1) ¿Cuál es el modelo económico y ambiental en que desean vivir y trabajar los canadienses? ¿Puede desarrollar Canadá un medio más innovador y más estimulante que dé por resultado una economía menos trunca y marginal? ¿Puede conservar Canadá sus recursos humanos creativos, reduciendo de esta manera la pesada dependencia de las ideas y de la tecnología ajenas?

2) ¿Proporcionan las estructuras, instituciones y políticas económicas de Canadá, los medios necesarios para controlar y dirigir el progreso nacional?

3) ¿Cómo se distribuye el costo y los beneficios de la inversión extranjera directa entre Canadá y los inversionistas extranjeros y nacionales?

Es "apremiante —dice el *Informe*— tanto para el gobierno como para el pueblo canadienses detener el curso de la presente situación... y aplicar medidas que permitan al país ejercer un mayor control sobre su aparato productivo para obtener un margen superior de beneficios de la inversión extranjera directa y para lograr una mayor participación de los canadienses en la vida económica de su país..." El mejoramiento de los mercados de capital y de la capacidad administrativa y tecnológica de Canadá, ayudaría a lograr este objetivo.

Por otra parte, el *Informe* señala la existencia de tres alternativas para actuar ante la inversión extranjera directa:

1) Someter la inversión extranjera directa a un proceso de control periódico que sería realizado por una oficina gubernamental, autorizada para buscar un mejor comportamiento de determinados inversionistas extranjeros; la misma agencia gubernamental tendría autoridad para impedir la inversión que no contribuyera de manera positiva al desarrollo de la economía canadiense o que no estuviera conforme con los objetivos del gobierno;

2) Especificar sectores clave adicionales, en los cuales la propiedad extranjera podría ser objeto de estricto control permanente.

3) Introducir reglamentos generales y no discriminatorios para los propietarios, tales como la exigencia de un 51% de propiedad canadiense, y otras medidas relacionadas con el uso de ejecutivos y directores canadienses.

Según el *Informe*, el proceso de revisión periódica de las prácticas de las empresas extranjeras es el medio más efectivo para enfrentarse a los problemas que surgen de la elevada inversión extranjera en Canadá.

Recuerda que de 1945 a 1967 el valor en libros de la inversión norteamericana a largo plazo en Canadá, ascendió de 5 000 millones a 28 000 millones de dólares. Cerca de la mitad de este aumento fue destinado al desarrollo de los recursos naturales del país, lo cual es un reflejo de la necesidad de materias primas que tienen los inversionistas norteamericanos para sus plantas de procesamiento y manufactura en Estados Unidos.

La cantidad restante de la inversión directa norteamericana se dirigió a la industria manufacturera para abrir nuevas empresas, expandir las plantas ya existentes y adquirir las empresas canadienses.

El *Informe* insiste en que ya que el grado de control extranjero de los negocios canadienses es muy elevado, la posibilidad de un incremento muy fuerte en el grado de este control es relativamente reducido. Señala, sin embargo, que las cifras correspondientes a 1967 (las últimas accesibles) mostraban un pequeño aumento adicional en comparación con 1966.

Declara, asimismo, que la cifra cercana a los 30 000 millones (1968) era "un cálculo moderado del valor en libros de las empresas controladas por extranjeros en Canadá". No se cuenta con cálculos exactos del valor de mercado de estas empresas. Mas aunque se conocieran, no representarían, necesariamente, un indicador seguro del costo de la "reacquisición" por los nacionales de una parte sustancial de la economía canadiense.

Los no residentes controlan el 57% de la industria canadiense, estando en sus manos 11 800 millones del total de 20 500 millones de dólares del capital invertido en este sector en Canadá. El 80% de la inversión extranjera en este mismo sector pertenece a norteamericanos (9 400 millones de dólares). De los 9 700 millones de dólares invertidos en la industria del petróleo y gas, 7 200 millones, o sea el 74%, es de propiedad extranjera, y 5 800 millones (el 81% de la inversión extranjera) está en manos de Estados Unidos. En la minería y la fundición, 3 400 millones de dólares, o sea el 65% de la inversión total de 5 200 millones, está controlado por los no residentes, correspondiendo 2 900 millones (85% de la inversión extranjera) a Estados Unidos.<sup>1</sup> En todos estos casos, el control extranjero excede al nacional.

Otras industrias manufactureras con un alto índice de propiedad extranjera (cerca de las cuatro quintas partes), son las de productos de hule, equipo de transportes, tabaco y productos químicos. La propiedad canadiense predomina en la industria mueblera, la de imprenta y la editorial, productos de cuero, madera, alimentos y bebidas, textiles, ropa y productos minerales no metálicos.

Las provincias de Ontario y Quebec son los centros de la inversión extranjera más importantes. De los 43 900 millones

<sup>1</sup> Todas las cifras se refieren a la situación prevaleciente en 1967.

del financiamiento total de las empresas de control extranjero en Canadá, durante el período de 1945-1967, solamente 9 700 millones (22%) provinieron del exterior. Se hace notar el uso ascendente de fondos canadienses. Esto muestra que, incluso si la nueva inversión extranjera directa fuera prohibida por completo en Canadá, el control extranjero continuaría creciendo en términos absolutos debido a su capacidad para movilizar recursos financieros dentro del mercado de capitales canadienses. Así, pues, si el gobierno quisiera enfrentar decididamente el problema del creciente control extranjero de la economía, tendría que tomar en cuenta este factor. En fechas recientes, los gobiernos canadienses se han apoyado en mayor medida en el sector privado que en la empresa pública, contrariamente a lo hecho por otros países para cubrir las necesidades no satisfechas por los intereses privados nacionales.

El inversionista extranjero se encuentra, con frecuencia, en posición preferente para acudir a los recursos financieros canadienses, debido a que ha logrado crear una imagen de gran competitividad y capacidad para pagar altos sueldos y salarios, lo cual, por otra parte, origina una mala distribución de los recursos. Los insumos tecnológicos de los inversionistas extranjeros pueden fácilmente ser vendidos a sus filiales canadienses a precios mayores que los internacionales, proveyendo al inversionista rentas monopolísticas.

Gran parte de la inversión extranjera directa representa la extensión del oligopolio internacional al Canadá. Actúa como un mecanismo de transmisión para el ingreso de créditos extranjeros o influencias culturales, creando, así, dificultades en la formación de la política exterior canadiense y la deformación de la imagen de Canadá en el resto del mundo. El aprovechamiento de los recursos naturales de Canadá con frecuencia requiere de una gran cantidad de capital que no es, en todos los casos, accesible en las fuentes canadienses. Estas necesidades han sido satisfechas a través de la inversión extranjera directa; sin embargo, dicha inversión ha conducido a dar mayor importancia al empleo del capital que al de la mano de obra. Dentro de la explotación de recursos hay muy pocas oportunidades de empleo aunque las existentes son bien retribuidas. Así, pues, en 1970, la producción minera representó el 7% del PNB, pero sólo el 1.4% de la fuerza de trabajo fue empleada directamente en la minería.

Conforme continúe la ingerencia de la inversión extranjera en el desarrollo de los recursos canadienses, "las fuerzas externas proseguirán definiendo la estructura de la actividad industrial del país". Las grandes entradas de capital foráneo en este campo "pueden ejercer una excesiva presión sobre el tipo de cambio de Canadá", aumentando, con ello, el precio de las exportaciones y debilitando así la posición competitiva de los productos nacionales tanto dentro como fuera de sus fronteras.

Al hablar de las corporaciones transnacionales el *Informe* insiste en el hecho de que en las primeras etapas de la inversión internacional de Estados Unidos, particularmente en las manufacturas, el mercado canadiense era más amplio que el ofrecido por la economía mexicana, la cual también recibía una importante inversión directa norteamericana. Sin embargo, la proporción de inversión extranjera de Estados Unidos en el hemisferio occidental descendió de un 56% en 1897, a 46% en 1914, hasta un 32% en 1968, con el correspondiente aumento de inversión en Europa. Se estima, según el *Informe*, que el valor anual de la producción en terceros países, procedente de las corporaciones transnacionales ascenderá de 300 000 a 450 000 millones de dólares en la actualidad a más de 2 000 000 de millones para 1990. La economía mundial será entonces dominada por 300 o 400 supercorporaciones transnacionales norteamericanas, "a pe-

sar del rápido crecimiento de las corporaciones transnacionales europeas y japonesas".

Esto podría llevar a una cadena de "confrontaciones [de las corporaciones transnacionales] con todos los gobiernos nacionales". Dentro de este mismo contexto el *Informe* llama la atención sobre los múltiples problemas que enfrenta el gobierno de Estados Unidos en sus tratos con las corporaciones transnacionales, entre ellos, el impacto de estas empresas en el deterioro de la balanza de pagos norteamericana.

Para hacer frente al desafío que presentan las corporaciones transnacionales, en el *Informe* se proponen tres métodos:

1) Oponerse a estas corporaciones transnacionales cuando sus actividades sean ajenas a los objetivos económicos nacionales;

2) Ejercer una acción cooperativa internacional entre los gobiernos para controlar las actividades de estas gigantescas corporaciones, y

3) Adoptar medidas tendientes a asegurar a la economía receptora los máximos beneficios de la operación de las corporaciones transnacionales y a lograr que el desarrollo de éstas vaya de acuerdo con las metas económicas nacionales.

Al referirse al tema de las adquisiciones de las empresas nacionales por extranjeros, el *Informe* señala que bajo el Canadian Combines Act [Ley Canadiense de Consolidación] se registran solamente las compras de aquellas empresas en los campos cubiertos por la legislación correspondiente y, así, se excluyen del registro muchos sectores de servicios. Es más, como en Canadá no existe la exigencia de satisfacer el requisito legal de proporcionar información acerca de la compra de las empresas nacionales por extranjeros, las autoridades tienen que basarse en las fuentes públicas de información, tales como la prensa, por ejemplo. Consecuentemente, el valor de las empresas adquiridas por extranjeros se desconoce. Se estima que el número de empresas compradas por extranjeros ascendió de 1968 a 1970. Tan sólo en el período de 1966 a 1969, casi 8 450 millones de dólares fueron invertidos en la adquisición de empresas canadienses. En el sector industrial el valor de los activos de las empresas canadienses compradas por extranjeros de 1945 a 1961, sumó 1 400 millones de dólares. El mayor número de adquisiciones durante este período se registró en la producción petrolífera y carbonífera (460 millones), metales primarios (217 millones), papel (143 millones), alimentos y bebidas (126 millones) y productos minerales no metálicos (119 millones). El *Informe* advierte que dado que el costo del capital es, normalmente, mayor en Canadá que en Estados Unidos el precio de una empresa es mayor para un probable comprador nacional que para un extranjero.

Señala, asimismo, que las ventas de empresas a extranjeros no constituyen un factor importante en el empleo de mano de obra canadiense, ni generan fondos para la creación de empleos en otras ramas de la economía del país. Por lo tanto, las adquisiciones de empresas nacionales por extranjeros representan menos beneficios económicos que las inversiones nuevas.

Si bien en Canadá la participación extranjera en los bancos, las instituciones financieras federalmente incorporadas y la radiodifusión, está excluida "es necesario adoptar una política gubernamental en contra de las compras de las empresas nacionales por extranjeros, especialmente contra aquellas de las grandes empresas canadienses y obligar, así, al presunto comprador extranjero a demostrar los beneficios de la propuesta adquisición para la economía canadiense". El *Informe* señala, en

su tercera parte, que "no existen razones poderosas, en cuanto a la balanza de pagos o al volumen de ahorros nacionales, para que Canadá dependa de la inversión extranjera directa en el sostenimiento de una tasa satisfactoria de crecimiento económico".

En cuanto al impacto de la inversión extranjera directa en materia de tecnología, el *Informe* dice que:

1) Los adelantos tecnológicos extranjeros no se consiguen en forma gratuita.

2) Canadá paga un precio por ellos en forma de regalías o de compras atadas de otros productos o servicios de la casa matriz ubicada fuera del país.

3) Con frecuencia la compra de tecnología comprende la limitación de los mercados de exportación que podrían ser abastecidos con la tecnología desarrollada en Canadá.

4) En muchos casos "únicamente el extranjero entiende el complicado *know-how* tecnológico".

5) En la mayoría de los casos tales adelantos tecnológicos son de propiedad extranjera.

La producción de la tecnología en Canadá ha permanecido baja y, por ello, su dependencia del exterior ha venido creciendo.

Por esto mismo, Canadá permanecerá "intensamente dependiente de la tecnología externa"; incluso si aumenta su producción de tecnología nativa en forma sustancial continuará siendo "un importador de tecnología". Una agencia oficial de revisión, sugiere el *Informe*, podría exigir a las empresas extranjeras la obligación de ubicar las actividades de investigación, desarrollo y aprendizaje en Canadá. Debería autorizarse la importación de tecnología extranjera "por medio de licencias o empresas mixtas evitando la inversión directa. . ."

El *Informe* recomienda, además, que una oficina revisora podría realizar todo tipo de esfuerzos tendientes a ampliar el campo de decisión de los empresarios canadienses que dirigen las empresas bajo control extranjero. Sugiere también que si bien debe promoverse el talento empresarial y administrativo, sería conveniente, asimismo, "proporcionar ayuda especial a las empresas controladas por canadienses". Otra alternativa, preferible a la inversión directa, sería "la compra de servicios gerenciales", por ejemplo, a través de servicios de consulta y contratos de administración".

La oficina estaría autorizada, añade el *Informe*, para obtener la información necesaria para el mecanismo de control como, por ejemplo, los datos industriales y económicos básicos de las empresas canadienses controladas o no por extranjeros. Se le concedería, asimismo, autoridad para exigir cualquier aclaración sobre la información proporcionada.

Deberá buscarse perfeccionar la Ley de Corporaciones Canadienses, de tal forma que requiera mayores detalles en las declaraciones de utilidades de las distintas ramas de actividad en una misma corporación. Más adelante el *Informe* recomienda la adopción de un "código internacional" que delimite los derechos y responsabilidades, tanto del gobierno extranjero como del nacional, con respecto a las casas matrices y sus subsidiarias en el extranjero, así como los de éstas con respecto a los gobiernos nacional y extranjero. Una de las estipulaciones de dicho código sería, según el *Informe*, proporcionar el trato de la

"nación más favorecida" a los inversionistas extranjeros en lugar de un trato nacional. Las Naciones Unidas podría ser el organismo apropiado para el establecimiento de dicho código.

Se recomienda, asimismo, aplicar una política menos proteccionista en las tarifas canadienses, de tal forma que beneficie más a la industria manufacturera de Canadá y dificulte en cierta medida el crecimiento de las empresas dedicadas a la explotación de recursos naturales.

Por otra parte, el *Informe* hace notar que la inversión extranjera directa afecta la cultura canadiense, a través de empresas canadienses de carácter cultural, con participación de capital extranjero, tales como las editoras de periódicos y libros y las distribuidoras de películas cinematográficas. Todo esto origina la adopción de gustos, costumbres y estilos de vida del país de donde proviene la inversión.

Las capacidades canadienses para crear una "particular cultura nativa" y desarrollarla podrían extinguirse si el país es "inundado" por influencias de "otros países" más grandes y desarrollados que Canadá.

Controlar la inversión extranjera en este campo contribuiría a crear una fuerte identidad nacional y una cultura estimulante y característica, añade el *Informe*, y recomienda medidas adicionales para estimular "la agrupación de capitales y la capacidad emprendedora de las instituciones financieras" [canadienses]. Sería particularmente útil incrementar la liquidez de los mercados de valores canadienses.

El mecanismo de control, recomienda asimismo el *Informe*, podría controlar a los adquirentes extranjeros, a la nueva inversión extranjera directa, nuevos contratos de licencia, nuevos proyectos de inversión de las empresas extranjeras existentes y sus actividades. Podría, asimismo, auxiliar al gobierno canadiense en su política de inversión extranjera y promover investigaciones.

La inversión extranjera, concluye el *Informe*, debe "revisarse" en aquellos casos en que la economía canadiense es lo suficientemente fuerte de tal forma que aquélla no es vital para el desarrollo económico, lo mismo que cuando la inversión extranjera distorsiona las prioridades industriales del Canadá. En caso de un proyecto de compra de una empresa canadiense por parte de inversionistas extranjeros, la agencia oficial debería ver primero si existe un comprador nacional. Dicha agencia podría establecerse como un tribunal independiente o como una oficina administrativa adscrita a un ministerio. (El *Informe* se inclina en favor de la segunda alternativa.)

La decisión de negar un permiso a un inversionista cerraría el caso. La agencia contaría con autoridad suficiente ante cualquier complicidad y para anular cualquier adquisición solapada, así como para dictar remedios.

Otra posible alternativa para un proceso de control, dice el *Informe*, sería adoptar un control de cambios exterior, que es, básicamente, un mecanismo de balanza de pagos. El *Informe* no se inclina a favor de esta alternativa por no ser adecuada para lograr los objetivos necesarios y por ser de costosa aplicación.

Otra posibilidad sería declarar obligatorio para los canadienses poseer una determinada parte del capital de las empresas más importantes para la economía del país (50 o 51 por ciento de las acciones, por ejemplo) y, en suma, exigir un mínimo específico de ejecutivos canadienses dentro de estas empresas.