

# La inversión extranjera directa intrarregional en Norteamérica: 1989-1995

Paulino Ernesto Arellanes Jiménez\*

## Resumen

El autor sostiene que la Inversión Extranjera Directa es uno de los principales impulsores de la integración en América del Norte. Destaca que América del Norte se constituye como espacio geográfico-social apropiado por los monopolios y por los capitales competitivos de los países del TLCAN.

## Introducción

En la actualidad presenciamos un periodo en el que los bloques económicos se encuentran constituidos por empresas que se vinculan para superar obstáculos con las políticas proteccionistas, desarrollar tecnología altamente sofisticada o bien, *superar crisis económicas*. Estos bloques son los que verdaderamente poseen la capacidad para cautivar los mercados.

Un punto que juega un papel importante en el proceso de globalización son los acuerdos comerciales regionales internacionales que han dado como resultado la división del mundo en tres principales bloques encabezados por Estados Unidos, Japón y Alemania. Estos acuerdos, que parecieran contraponerse con la idea de la globalización económica, son parte, en cierto sentido, del mismo proceso debido a que del interior de los bloques ha surgido la idea de derribar las fronteras al comercio y de internacionalizar el proceso productivo de las industrias.

Este escenario de cambios altera decisivamente las decisiones estratégicas de los gobiernos de los países

\* Investigador titular de tiempo completo en el Programa de Estudios de Economía Internacional de la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.

## Abstract

The author argues that direct foreign investment is one of the main issues in North American integration. He emphasizes that North America is a geographical and social field appropriated by monopolies and NAFTA members' competitive capitals.

desarrollados y de las corporaciones transnacionales, a la vez que transforma el marco institucional del sistema de comercio mundial (generando un nuevo proteccionismo y una regionalización del comercio mundial) y de los modelos globales de inversión extranjera directa (IED).

El rápido crecimiento de la IED durante la segunda mitad de los años ochenta ha hecho de las corporaciones transnacionales actores centrales de la economía mundial. El modelo de distribución de la IED sigue siendo, no obstante, el mismo: su centro expansivo se ubica en uno de los miembros de la tríada en su respectiva región geoeconómica:

Estados Unidos  
(América del Norte-TLCAN)

América Latina  
y el Caribe

Japón  
(Sudeste Asiático-APEC)

Asia-Pacífico

Alemania  
(Europa Occidental-  
Unión Europea)

Europa Central  
y Oriental<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Raúl Bernal-Meza, *La globalización de América Latina*, Buenos Aires, GEL Editores, 1996, p. 44.

Sin embargo, a la hora del análisis de los hechos, habría que tomar en cuenta que existen regiones o países que no caen en la órbita de tales centros expansivos (China y la India) o bien se encuentran en proceso de convertirse en centros expansivos de su propia región (Brasil-Mercosur).

La globalización conducida por las corporaciones transnacionales,<sup>2</sup> implica que la IED estructurará crecientemente las relaciones económicas internacionales, transformándose en un determinante de los flujos financieros y tecnológicos.

Por lo anterior, el escenario más probable en el corto plazo se caracteriza por un renovado ímpetu hacia la integración regional (regionalización) alrededor de los grandes mercados de Estados Unidos, la Unión Europea (UE y Japón).<sup>3</sup> La globalización parece depender de si estas agrupaciones regionales se pueden formar sin arriesgar el multilateralismo.

[...] como procesos simultáneos, la globalización y la regionalización generan por sus dinámicas y lógicas (en comercio, inversión y desarrollo tecnológico) previsibles tensiones, ya que la regionalización limita, de hecho, la globalización de la economía mundial. Estas tensiones están afectando la comunidad y el desarrollo de un sistema internacional de comercio eficiente, abierto y equitativo.

[...] sin embargo, si se considera que la IED es la que está en la base de aceleración de la integración, la regionalización puede ser un primer paso hacia un nuevo sistema multilateral. Pero, ciertamente, las iniciativas para la formación de bloques regionales están siendo fortalecidas por la integración guiada por la IED de la producción internacional.<sup>4</sup>

De acuerdo a lo anterior, la integración en América del Norte puede ser caracterizada como un proceso guiado más por la IED que por las políticas o las iniciativas gubernamentales, y se convertiría en tema político, años después de iniciado el proceso orientado por las corporaciones transnacionales.

<sup>2</sup> Paulino Ernesto Arellanes, "El rol de la empresa transnacional en la etapa de la globalización" en *Inversiones extranjeras y empresas globalizadas*, BUAP, Fomento Editorial, 1997, pp. 195 y ss.

<sup>3</sup> Habría que considerar que Japón importa más de Estados Unidos, que de los países de su propia región.

<sup>4</sup> Véase Raúl Bernal-Meza, *op. cit.*, p. 49.

Efectivamente antes de la creación del TLCAN, por ejemplo en México, las filiales extranjeras habían empezado un proceso de reestructuración fundamental, acompañado por los flujos incrementados sustancialmente de inversiones extranjeras directas de Estados Unidos y de Canadá. Entre 1989 y 1994 los *stocks* de IED de Estados Unidos en México se incrementaron en un 125 por ciento, de 8.3 a 16.4 millones de dólares, mientras los flujos de IED de Canadá se incrementaron cinco veces sobre el mismo periodo. Este incremento no solamente comprometió a las filiales existentes, sino también a nuevas entrantes; de hecho la mitad de las firmas extranjeras que operaban en México en 1994 habían arribado desde 1989. Al mismo tiempo, los *stocks* de IED de México en los Estados Unidos alcanzó 1.2 mil millones de dólares en 1993, y casi se dobló a 2.2 mil millones de dólares en 1994.<sup>5</sup>

A partir de los datos anteriores, podemos expresar que la IED en América del Norte ha sido el principal vehículo de su virtual integración.

La IED tiene en EU su centro gravitatorio, que intercambia flujos con Canadá y exporta empresas a México. Como en otros rubros, Canadá y México sostienen relaciones muy magras en materia de IED, siendo activas para Canadá como exportador, y pasivas para México, que importa empresas de su lejano vecino boreal. Estados Unidos se convirtió desde la Segunda Guerra Mundial en el principal proveedor de capital en el mundo, a través de IED que incluye tecnología y pericia administrativa. Su experiencia data del periodo posterior a su guerra civil, pues para finales de la década de 1860, empresas con gran liderazgo tecnológico se lanzaron a la conquista productiva de los mercados externos.<sup>6</sup>

Las relaciones establecidas por y a través de la IED entre los tres países que forman parte del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCAN) son esencialmente sociales, porque el capital es una relación social, es por esto que la región norteamericana es un espacio geográfico-político-social apropiado por los monopolios y por los capitales competitivos de las partes que la componen, formando una región.

<sup>5</sup> ONU, *World Investment Report 1995, Transnational Corporations and Competitiveness*, New York and Geneva, 1995, p. 76.

<sup>6</sup> Ricardo Buzo de la Peña, *La integración de México al mercado de América del Norte*, tesis doctoral, FCPYS-UNAM, 1996, pp. 180 y 183.

Como se señaló, de lo anterior se desprende la hipótesis que guía este trabajo:

Es indudable que los acuerdos comerciales regionales han venido a instrumentar la mayor concentración de capitales en ciertas regiones comerciales, llamadas regionalizaciones y han apoyado a que el flujo de capitales directos (IED) se acelere entre los integrantes de dicha región; ya que los capitales directos se mueven a nivel regional y afirman las regionalizaciones proteccionistas, provocando la integración profunda en Norteamérica. La IED es vehículo de regionalización, aunque contradictoria con la globalización.

La región, concebida como la ampliación de espacios económicos y políticos de los Estado-nación hacia la conformación de los mercados regionales,<sup>7</sup> implica que las empresas transnacionales han impulsado las *fuerzas económicas (IED y comercio)* y políticas (leyes), en forma conjunta, para expandir el tamaño y el alcance de sus mercados.

La Inversión Extranjera Directa (IED) intrarregional es el soporte, al igual que el intercambio comercial, que le otorga dinámica, estructura y diferenciación a la región norteamericana, especialmente en las relaciones intrarregionales asimétricas entre sus integrantes; situación reflejada entre 1989-1995 (Estados Unidos-Canadá) y 1994-1995 (Estados Unidos-México-Canadá).

Por esto la región norteamericana como espacio geográfico-social apropiado por los monopolios y por los capitales competitivos de las partes que lo componen, da como resultado la norteamericanización<sup>8</sup> de sus integrantes.

En esta investigación se ha pretendido dar énfasis a los años de 1989-1995, porque son los años en que para el caso canadiense ya se poseen datos y pruebas del comportamiento de las IED intrarregionales a partir del Acuerdo de Libre Comercio (ALC)<sup>9</sup> comprometido

<sup>7</sup> Paulino Ernesto Arellanes, "Estado-región" en *Breviario político de la globalización*, FCPYS-UNAM, 1997, p. 196.

<sup>8</sup> Por norteamericanización entendemos el proceso amplio y profundo de regionalización, por el cual los miembros de la región de Norteamérica (Estados Unidos, Canadá y México) formalizaron esa tendencia, primero a través de un Tratado Comercial y después, en los hechos, en todos los procesos políticos y jurídicos. Véase Paulino Ernesto Arellanes Jiménez "La supranacionalidad de lo económico y del derecho económico", mimeo, 1998.

<sup>9</sup> El ALC es el acuerdo de Libre Comercio firmado entre Estados Unidos y Canadá, y que entró en vigor en 1989. El TLCAN es un acuerdo comercial regional entre los tres países integrantes de Norteamérica, que permite la liberalización de las barreras a los flujos comerciales y de capitales. Si bien es cierto que de acuerdo a la teoría clásica de la integración, en el papel se cumplen las reglas de una zona de libre comercio, pero en

con Estados Unidos; de igual manera, ese periodo nos permite comprender, al menos un año de experiencia en el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCAN) —que ya incluye a los tres países integrantes— de IED de Estados Unidos a México o viceversa. Pero lo más importante es que este periodo nos ayuda a comprender y analizar los flujos en tres direcciones: 1) las IED de Canadá a Estados Unidos y a México, 2) las IED de Estados Unidos a Canadá y México y, 3) las IED de México a Estados Unidos y Canadá.

La ampliación de los espacios económicos y políticos se relacionan con la interdependencia comercial, de inversión directa y flujos de capital entre los países del TLCAN, que como región posee una dinámica capitalista regional. En este marco se analizan los flujos de capital directo entre los países integrantes del TLCAN.

Esta investigación consta de los siguientes rubros: 1) La situación mundial de la IED, 2) Norteamérica como región y la inversión extranjera directa 1989-1995, 3) la IED en el TLCAN, 4) la IED de Canadá a Estados Unidos y México, 4) la IED en Estados Unidos (EU), y de EU a Canadá y México, 5) la IED en México y de México a Estados Unidos y Canadá; para finalmente expresar algunas conclusiones.

### Situación mundial de la IED

De los flujos de inversión extranjera directa, tanto los que ingresaron como los que salieron de *países desarrollados* en 1995, podemos observar que el monto fue de 203.2 mil millones de dólares y 270.5 mil millones de dólares, respectivamente.

En este sentido, en ese mismo año las inversiones extranjeras directas que llegaron a los *países en desarrollo* fueron de 99.7 mil millones de dólares y las que salieron de otros países fueron de 47.0 mil millones de dólares. Estas cifras representan una cantidad todavía menor con respecto a los flujos totales de todos los países hasta 1995: los capitales que ingresaron fueron 314.9 mil millones de dólares y egresaron 317.8 mil millones de dólares.

Lo anterior nos está expresando que los capitales directos que salieron en el año de 1995 de los países

los hechos hay situaciones que nos están avisando de que este acuerdo se sale de lo tradicional y clásico.

desarrollados fueron más que los que ingresaron; en cambio en los países en desarrollo fueron más las inversiones directas que ingresaron que las que salieron; comparada tal situación con el total de todos los países tanto las inversiones directas que ingresaron como las que salieron, podemos observar que salieron más inversiones directas que las ingresaron (ver cuadro 1).

Hasta 1994, en los flujos mundiales de IED de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), podemos observar que el mayor porcentaje le corresponde a Estados Unidos, tanto en IED en otros países como ingresada, siguiéndole proporcionalmente el Reino Unido y luego Alemania (ver cuadro 1). Más del 90 por ciento de las salidas mundiales de IED corresponden a 10 países de origen, entre los que Estados Unidos, miembro del TLCAN, ocupa el primer lugar. Los principales países receptores son miembros de la OCDE, entre los que se encuentran dos países del TLCAN: Canadá y Estados Unidos.

**Cuadro 1**  
**Flujos mundiales de IED de los países**  
**de la OCDE: 1994**  
**(porcentaje de participación)**

Países	Salidas de IED	Llegadas de IED
Estados Unidos	31.2	42.3
Reino Unido	15.9	7.8
Alemania	10.2	-2.0
Japón	9.5	0.6
Francia	5.8	7.7
Canadá	2.8	4.6
Italia	2.3	1.7
Total OCDE	100.0	100.0

Fuente: Elaboración con en datos de la OCDE, 1995. *International Investment Statistics Yearbook*.

En la situación mundial de la IED, hasta 1980, la IED del bloque económico de Norteamérica, en ese momento compuesto por Canadá y Estados Unidos, se distinguía porque representaba el 39.2 por ciento de IED, esto es, 42.04 mil millones de dólares que los países de la OCDE recibían de esa región. La situación se modifica en la década de los noventa, puesto que la participación de América del Norte disminuye considerablemente en los países de la OCDE, en cambio las IED de la Unión

Europea y de Asia Pacífico muestran un crecimiento relevante.

Con respecto a la IED emitida por el G-7 se constata que a Norteamérica se dirigen en forma creciente las IED, registrando crecimientos de 1980 a 1990 del 22.9 por ciento en promedio anual.<sup>10</sup>

La concentración de IED en algunas regiones y países del mundo, tanto en la década de los años ochenta como en los noventa es una realidad; aunque nuevas economías nacionales estén participando. En este escenario, Estados Unidos, para 1995, sigue siendo el principal emisor y receptor de IED desde la década de los ochenta hasta la mitad de la década de los noventa (40 por ciento); situación que fortalece su posición de ser centro gravitatorio en la regionalización de América del Norte a través de IED, compitiendo como receptor con los países miembros de la OCDE, de la cual forma parte, que captó más del 80 por ciento de la IED mundial.

Los flujos de inversión directa de Estados Unidos se incrementaron más del 21 por ciento sobre el nivel de 1994, alcanzando 60 mil millones en 1995, más que el nivel del total de flujos que llegaron a todos los países en desarrollo en 1992 y dos veces del tamaño de flujos que llegaron al Reino Unido, el más importante receptor entre los países desarrollados.

En 1995, Estados Unidos invirtió fuertemente confirmando su posición como el inversor más grande del mundo. Lo flujos de inversiones extranjeras directas de Estados Unidos fueron de alrededor de 100 mil millones de dólares, flujo mucho mayor al del más cercano inversionista, el Reino Unido. En la parte correspondiente a los flujos de los Estados Unidos hacia el resto del mundo fueron alrededor de 30 por ciento en 1995, dos veces más grande que en la mitad de los años ochenta. El total del flujo de inversiones directas de Estados Unidos hacia afuera fue de cerca de 710 mil millones de dólares, contando con el 26 por ciento del total de flujos de inversión directa del mundo.<sup>11</sup>

México ocupa un lugar privilegiado en la captación de IED, lo que aunado al porcentaje de EU y de Canadá hacen de la región norteamericana una región compe-

<sup>10</sup> Véase Hipólito César Ruiz Ramírez, "La inversión extranjera directa en el grupo de los siete países más industrializados" en Paulino Ernesto Arellanes y Jesús Rivera de la Rosa (coords.), *Inversiones y empresas extranjeras globalizadas*, Puebla, Col. Pensamiento Económico, Fomento Editorial, BUAP, 1997, pp. 78, 80 y 81.

<sup>11</sup> Véase ONU, *World Investment Report 1996. Investment, Trade and International Policy Arrangements*, New York and Geneva, 1996, pp. 43-44.

titiva en los mercados de capital productivo con respecto a otras.

Los flujos de IED en los países en desarrollo desde finales de la década de los ochenta hasta 1995 muestran el siguiente comportamiento: ingresaron 36.8 miles de millones de dólares y egresaron 15.2 miles de millones de dólares; para 1995, las IED que ingresaron fueron 97.7 miles de millones de dólares y egresaron 314.8 miles de millones de dólares (ver cuadro 2).

mil millones entre 1977-82 a menos de 9 mil millones de dólares entre 1983-89; pero posteriormente aumentaron de manera significativa al alcanzar un promedio de casi 92 mil millones en el periodo 1990-93 [...]. La inversión directa extranjera ha aumentado en forma sostenida en los últimos 20 años y constituye ahora uno de los componentes de mayor volumen en las corrientes agregadas que se orientan a los países en desarrollo.<sup>12</sup>

**Cuadro 2**  
**Flujo hacia adentro como hacia afuera de la inversiones extranjeras directas a nivel mundial**  
**(miles de millones de dólares)**

Año	Países desarrollados		Países en vías de desarrollo		Todos los países	
	Ingreso de IED	Egreso de IED	Ingreso de IED	Egreso de IED	Ingreso de IED	Egreso de IED
1988-92	139.1	193.3	36.8	15.2	177.3	208.5
1990	169.8	222.5	33.7	17.8	203.8	240.2
1991	114.0	201.9	41.3	8.9	157.8	210.8
1992	114.0	181.4	50.4	21.0	168.1	203.1
1993	129.3	192.4	73.1	33.0	207.9	225.5
1994	132.8	190.9	87.0	38.6	225.7	230.0
1995	203.2	270.5	99.7	47.0	314.9	317.8

Fuente: Cuadro elaborado por el autor, *World Investment Report 1996. Investment, Trade and International Policy Arrangements*, ONU, 1996. UNCTAD, basado en los anexos 1 y 2.

Uno de los elementos que marcan el nuevo ambiente en el que se desarrollan las inversiones extranjeras directas a nivel mundial como a nivel regional es el crecimiento de la producción mundial.

México, como parte del TLCAN, en la década de los noventa, se ha caracterizado por ser el más grande receptor de IED en la región latinoamericana, con cerca de 7 mil millones de dólares que ingresaron en 1995. América Latina, ha aumentado su participación en la recepción de IED, especialmente durante 1995.

El incremento reciente de las corrientes de capital hacia los países en desarrollo contrasta claramente con la experiencia de mediados de los años ochenta, en los cuales la mayoría de estos países atraían muy poco capital extranjero.

Antes de 1995, el incremento de los flujos anuales medios netos que canalizan a los países en desarrollo, excluido el financiamiento excepcional, fueron de 30

### Norteamérica como región y la inversión extranjera directa: 1989-1995

En primer lugar, es necesario hablar de la inversión extranjera directa en Norteamérica en su conjunto como región, tanto la que ingresa como la que sale y compararla con el total mundial, para de esta manera tener un acercamiento más general y después bajar al tema específico, esto es, la inversión extranjera directa intrarregional.

En tal sentido y de acuerdo al periodo que hemos escogido, 1989-1995, la inversión extranjera directa que llega a Norteamérica es creciente, de tal suerte que en 1991 era de 23 402 millones de dólares y en 1996 fue

<sup>12</sup> FMI, *Direction of Trade Statistics Yearbook 1994*, Bilan Canadien des Investissements Internationaux, Ottawa, Statistique Canada, 1993, p. 53.

de 91 310 millones de dólares. Por cada país que compone Norteamérica, Estados Unidos es quien recibió más IED en el periodo, le siguió México al final del periodo y Canadá ocupó el tercer lugar (véase cuadro 3).

En lo que se refiere a la IED que salió de la región, podemos afirmar que Estados Unidos exportó en mayor medida capitales directos, siguiéndole Canadá y en tercer lugar México (véanse cuadros 3 y 4).

nes de dólares. Para Estados Unidos el *stock* correspondiente a ese mismo periodo fue de 394 911 millones de dólares y de 560 088 millones de dólares, respectivamente. En el caso mexicano el *stock* de IED fue en 1990 de 32 523 millones de dólares y de 64 002 millones de dólares en 1995.

Con respecto al *stock* de inversiones extranjeras directas salidas de Norteamérica de 1990 a 1995, pode-

**Cuadro 3**  
**Los flujos de inversión extranjera directa que llegaron a Norteamérica 1990-1996**  
(miles de millones de dólares)

	1985-1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Norteamérica	53 858	25 539	23 402	48 531	57 202	71 634	91 310
Canadá	5 235	2 740	4 517	4 997	7 299	10 786	6 681
Estados Unidos	48 623	22 799	18 885	43 534	49 903	60 848	84 629
México	2 618	4 762	4 393	4 389	10 972	6 963	7 535

Fuente: Cuadro elaborado con datos de *World Investment Report Transnational Corporations; Market Structure and Competition Policy, 1997*, United Nations, New York and Geneva, 1997; anexos pp. 3.3 y ss.

**Cuadro 4**  
**Los flujos de inversión extranjera directa que salieron de Norteamérica 1990-1996**  
(miles de millones de dólares)

	1985-1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Norteamérica	26 442	39 111	42 613	80 662	58 454	98 690	92 445
Canadá	4 886	5 655	3 635	5 825	7 447	5 761	7 543
Estados Unidos	21 596	33 456	38 978	74 837	51 007	92 929	84 902
México	155	167	730	16	1 045	597	553

Fuente: *Idem*, anexos, pp. 310 y ss.

El *stock* de IED llegado a Norteamérica entre 1990 y 1995 fue creciente, así en el primer año fue de 540 488 millones de dólares, y en el segundo año fue de 746 559 millones de dólares.

Para Canadá, entre las mismas fechas, creció el monto de IED, de manera que en 1990 fue de 113 054 millones de dólares<sup>13</sup> y en 1995 fue de 122 469 millo-

mos observar que también fue creciente: en 1990 fue de 514 647 millones de dólares y en 1995 fue de 815 602 millones de dólares.

Para el caso canadiense se puede expresar que el monto de IED egresado en 1990 fue de 78 853 millones de dólares y para 1995 fue de 103 721 millones de dólares. Comparando con los capitales directos ingresa-

<sup>13</sup> Originalmente las cifras están en billones de dólares, por ejemplo 119 000 billones de dólares, cuya traducción puede ser de miles de mi-

lones de dólares, por ejemplo 119 000 miles de millones de dólares o 119 000, ciento diecinueve mil millones de dólares.

dos con respecto a los capitales directos que salieron en el mismo periodo, fueron menores los que salieron. Para Estados Unidos en el *stock* de IED que salieron fueron de 435 219 millones de dólares en 1990, y de 709 200 millones de dólares en 1995. Finalmente para México el *stock* de IED que salió fue de 575 millones de dólares en 1990, y de 2 681 millones de dólares en 1995 (véanse cuadros 5 y 6).<sup>14</sup>

rollo dentro de los planes de las Empresas Transnacionales.<sup>15</sup>

Aquí se inscribe la integración norteamericana, donde México, como país en desarrollo se integra vía IED a Estados Unidos y Canadá, siendo éstos parte de los países desarrollados. Pero algo que sucede en la década de los noventa, es que el flujo de capitales directos de países en vías de desarrollo a otros países en

**Cuadro 5**  
**Stocks de IED ingresadas a Norteamérica: 1990-1996**  
(millones de dólares)

Año	1980	1985	1990	1995	1996
Norteamérica: total	145 314	268 074	540 488	746 559	845 404
Canadá	54 163	64 657	113 054	122 469	129 150
Estados Unidos	83 046	184 615	394 911	560 088	644 717
México	8 105	18 802	32 523	64 002	71 537

Fuente: Cuadro elaborado sobre la base de datos de *World Investment Report 1997. Transnational Corporations, Market Structural and Competitions Policy*, New York and Geneve, 1997, Anexos, pp. 308-321.

**Cuadro 6**  
**Stocks de IED salidas de Norteamérica: 1990-1996**  
(millones de dólares)

Año	1980	1985	1990	1995	1996
Norteamérica: total	242 886	292 514	514 647	815 602	908 600
Canadá	22 572	40 947	78 853	103 721	111 264
Estados Unidos	220 178	251 034	435 219	709 200	794 102
México	136	533	575	2 681	3 234

Fuente: *Ibidem*.

Si bien es cierto que los flujos de inversión extranjera directa tanto hacia fuera como hacia adentro en los países desarrollados es muy grande, podemos darnos cuenta que en 1995, el flujo de inversiones extranjeras directas hacia los países en desarrollo posee un *boom*, el cual es de 100 mil millones de dólares, lo que es un reflejo del crecimiento sostenido de la economía y la continua liberalización y privatización en estos países, así como la creciente integración de los países en desa-

vías de desarrollo, así “por ejemplo este flujo pasó de 39 mil millones de dólares en 1994 a 47 mil millones de dólares en 1995”.<sup>16</sup>

A partir del análisis de la IED, Norteamérica,<sup>17</sup> entendida como región en el concepto de regionalización

<sup>15</sup> ONU, *World Investment Report 1996, op. cit.*, pp. 50-51.

<sup>16</sup> *Ibidem*, p. 51.

<sup>17</sup> Se hace la aclaración que el concepto de Norteamérica se utiliza como parte de la geografía económica, a partir de la concepción de bloques regionales, o bloques comerciales; en este sentido se considera compuesto por tres países Estados Unidos, Canadá y México. Se aclara esto, porque en algunos documentos analizados, cuando se habla del bloque norteamericano, solamente se toma en cuenta a Estados Unidos y Canadá, por ejemplo: Estadísticas del FMI, Reportes de Inversión Extranjera de la

<sup>14</sup> ONU, *World Investment Report 1997. Transnational Corporations. Market Structure and Competition Policy*, New York and Geneve, 1997, pp. 308-321.

económica, hace referencia al crecimiento de la integración social entre una región y con frecuencia al proceso indirecto de interacción social y económica. Esto es porque anticipadamente los escritores sobre la regionalización la describieron como integración informal y lo que algunos analistas contemporáneos refieren como *soft regionalism*. El término pone un particular peso sobre el proceso económico autónomo con la conducción de los más altos niveles de interdependencia económica entre un área geográfica dada que entre aquella área y el resto del mundo.<sup>18</sup>

La regionalización puede también envolver el crecimiento de los flujos de personas, el desarrollo de múltiples canales y redes complejas sociales por lo que las ideas, las actitudes políticas, y los caminos del pensamiento esparcidos de una área a otra, y la creación de una sociedad civil regional transnacional. La regionalización es por lo tanto, comúnmente conceptualizada en términos de "complejo", "flujos", "redes", o "mosaicos". Esto es visto como una forma de minar el carácter monolítico del Estado, dejando a la creación de las alianzas intergubernamentales y los juegos de multiniveles y de multijugadores y, a la emergencia de nuevas formas de identidad de ambas, arriba y bajo de la existencia territorialmente hablando de los Estados definidos.<sup>19</sup>

Precisamente, la regionalización tanto geográfica como económica ha sido dispar en diferentes regiones del mundo, por razones de tiempo, institucionalidad, mecanismos y procedimientos. En el caso de la región norteamericana, donde se inscribe nuestra investigación, si bien empieza con un tratado de libre comercio, donde se privilegian los flujos comerciales y de capitales, consideramos que se dirige hacia un mercado común por la vía de los hechos más que por la vía institucional, prueba de ello es la forma, la rapidez y el contenido que han ido teniendo los intercambios de los factores de la producción, especialmente en lo comercial y en lo financiero, aunque no así en lo laboral. Este estudio escapa a los análisis críticos de la integración norteamericana, que son más amplios y que se encuen-

tran en otros trabajos del autor, sólo creemos pertinente resaltar lo antes mencionado, para la comprensión de los flujos de capital directo intrarregional.

## La IED entre los países integrantes del TLCAN

### *La inversión extranjera directa de Canadá hacia Estados Unidos y México*

Con la renuncia de Trudeau y la elección del gobierno conservador de Brian Mulroney, en septiembre de 1984, se desmorona el proyecto regulador nacional y Canadá se alinea con el fundamentalismo de mercado. En marzo de 1985, Mulroney y Reagan firmaron un acuerdo para comenzar negociaciones destinadas a liberalizar el comercio entre Estados Unidos y Canadá. Esas negociaciones tuvieron carácter reservado, con muy poca información difundida y sin que la ciudadanía tuviera capacidad alguna de intervención. Finalmente, en octubre de 1987 fue firmado un Acuerdo de Libre Comercio (ALC),<sup>20</sup> y sólo entonces comenzó a ser discutido por la población canadiense. En el proceso de ratificación por el Parlamento, la mayoría conservadora garantizó la aprobación y el acuerdo entró en vigor el 1° de enero de 1989.<sup>21</sup>

Para el gobierno canadiense el TLCAN fue una plataforma para revitalizar y reorientar su industria con el fin de alcanzar la competitividad internacional a partir del ámbito continental.<sup>22</sup>

Por esto, es desde la perspectiva teórica de que en la regionalización como área geográfica común y como proceso de integración y regionalización comercial vía inversiones extranjeras, especialmente directas, para crear un complejo intrarregional, como se pudo ver en los propósitos y objetivos de Canadá al integrarse con México; por cuanto, como ya se ha mencionado, con Estados Unidos ya había logrado un acuerdo de libre comercio.<sup>23</sup>

<sup>20</sup> Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá.

<sup>21</sup> Héctor Alimonda, "NAFTA blues" en *Nueva sociedad* 133, Caracas, septiembre-octubre 1994, p. 90.

<sup>22</sup> Véase Ma. Cristina Rosas, *Crisis del multilateralismo clásico: política comercial externa estadounidense y zonas de libre comercio*, México, IIEC-UNAM, 1996.

<sup>23</sup> "Canadá es un país con una economía fuertemente dependiente del comercio y es, además, uno de los mayores receptores de inversiones extranjeras. Por lo tanto, en la liberalización multilateral en el marco del GATT, Canadá ha gozado de liberalizaciones, especialmente estadounidenses comerciales, que hubieran sido muy difíciles de alcanzar en una relación bilateral. Canadá se planteó una apertura unilateral en el marco multilateral

ONU, o inclusive de documentos mexicanos, como es el caso de los documentos de SECOFI; pero a México se le considera parte de Latinoamérica o parte del Caribe, como es el caso del *World Investment Report 1997*, ONU, Ginebra, 1997.

<sup>18</sup> Luise Fawcett y Andrew Hurrell, *Regionalism in world politics. Regional organization and international order*, Oxford, University Press, 1995, pp. 39-40. Las frases en cursivas son del autor del presente artículo.

<sup>19</sup> *Ibidem*, p. 40.

Precisamente en el contexto del ALC con Canadá, resulta de interés saber que antes de 1989, fecha en que entró en vigor dicho Acuerdo, las IED de Canadá a Estados Unidos se incrementaron desde 1982, llegando a su nivel más alto en 1989, coincidentemente con el ALC (ver cuadro 7).

por las filiales japonesas en los Estados Unidos durante el mismo periodo fueron negativas.<sup>25</sup>

Para 1995-1996, los flujos de IED canadiense hacia Estados Unidos fueron de 7.4 mil millones de dólares y de 8.5 mil millones de dólares, respectivamente.

**Cuadro 7**  
**Inversiones extranjeras directas de Canadá a Estados Unidos: 1982-1990**  
(miles de millones de dólares)

Año	Total*	Petróleo	Manufacturas	Servicios	Otros	Total**
1982	11.7	1.5	3.5	1.1	5.6	N.D.
1983	11.4	1.4	3.3	1.0	5.7	N.D.
1984	15.3	1.5	4.1	1.1	8.5	N.D.
1985	17.1	1.6	4.6	1.5	9.4	N.D.
1986	18.3	1.4	5.4	1.5	10.0	N.D.
1987	24.7	1.1	8.1	2.2	13.3	29.6
1988	26.6	1.2	9.7	2.1	13.5	33.0
1989	28.7	1.2	9.9	2.1	15.4	44.3
1990	27.7	1.4	9.3	2.4	14.6	42.8

N.D. No Disponible

\* Total a valores histórico. \*\*Total a precios de mercado, a partir de 1986.

Fuente: US Department of Commerce, *Survey of Current Business*, citado por Ricardo Marcos Buzo Peña, *La Integración de México al Mercado de América del Norte*, tesis doctoral. FCPys-UNAM, 1996, p. 186.

Con respecto a las inversiones extranjeras de Canadá a Estados Unidos en 1994,<sup>24</sup> podemos mencionar.

...tuvieron la más alta parte de ganancias reinvertidas durante 1994-1995; solamente como comparación se observa que las ganancias reinvertidas

del GATT, sin embargo, las dificultades de la Ronda Uruguay del GATT y el empuje de los procesos de regionalización le han conducido a plantearse la opción regional como garantía de acceso al mayor mercado de destino de sus exportaciones en unos momentos en que los Estados Unidos estaban adoptando medidas proteccionistas y aplicando medidas unilaterales. Estados Unidos por su parte vio en el acuerdo de Libre Comercio propuesto por Canadá un arma estratégica a ser utilizada contra Europa y Japón, en el caso de que las negociaciones del GATT fracasaran podía presentarlo como procedente de otras negociaciones bilaterales". Ma. Cris-tina Rosas, *op. cit.*

<sup>24</sup> En 1993, el 81.3% de las exportaciones canadienses se dirigieron a Estados Unidos y el 65% de las importaciones canadienses procedían de ese país. En el ámbito de inversiones, se observa una tendencia a la baja que Canadá se esfuerza por remontar: En 1993, Canadá recibió el 12% del total de las inversiones directas de Estados Unidos en el extranjero (frente al 20.9 % de 1980) e invirtió en Estados Unidos el 56.4% del total de sus inversiones directas en el extranjero. Fuentes: IFM, *Direction of Trade Statistics Yearbook*, 1994; Bilan canadien des investissements internationaux, Ottawa, Statistique Canada, 1993.

La IED de Estados Unidos y de México hacia Canadá en ese mismo periodo presentó el siguiente comportamiento: Estados Unidos y México, observamos lo siguiente: Estados Unidos invirtió en forma constante, sobresaliendo esta inversión en 1987, dos años antes del ALC, puesto que cuando entró en vigor en 1989, así como los años posteriores, si bien creció la IED no lo hizo al nivel de 1987; no fue sino hasta 1993 y 1994, cuando alcanzó niveles más altos que los observados en 1987. La IED de México hacia Canadá se registra ausente hasta el ingreso del TLCAN (ver cuadro 8).

Como enlace a la siguiente sección, debemos mencionar que en

el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos, EU consiguió incluir a la IED en su capítulo 16, avanzando hacia la incorporación de este gran tema en la última Ronda Uruguay del GATT. Los alcances más notables de lo convenido fueron: el otorgamiento mutuo de Trato Nacio-

<sup>25</sup> Héctor Alimonda, *op. cit.*, p. 45.

**Cuadro 8**  
**La IED de Estados Unidos y de México hacia Canadá 1985-1994**  
 (millones de dólares)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Estados Unidos	-191	-743	6 028	2 052	2 091	3 246	1 961	2 719	5 308	9 514
México	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Total	-191	-743	6 028	2 052	2 091	3 246	1 961	2 719	5 308	9 514

Fuente: *International Direct Investment Statistics Yearbook*, 1996. OCDE, 1996, p. 58.

nal, y la eliminación de los requisitos de desempeño con respecto al establecimiento y regulación de la IED, basados en requerimiento de exportación, de sustitución de importaciones y de contenido nacional.

Aun cuando en términos generales el ALC ofrece un marco abierto a la IED, el convenio contiene algunas disposiciones que amortiguan tenuemente su carácter aperturista. Dentro de las restricciones que admiten la protección, destaca la exclusión de los sectores considerados económica y políticamente sensibles, según fueron los casos de las llamadas industrias culturales en Canadá y las del sector del transporte en EU, además de otros que ambos países convinieron omitir, como salud, servicios sociales y educación.<sup>26</sup>

#### *Las IED en Estados Unidos, Canadá y México hacia Estados Unidos*

Entre las primeras consideraciones que hay que tomar en cuenta a la hora de hacer un análisis de la IED en Estados Unidos, en especial a partir del TLCAN, podemos expresar que el tratado norteamericano es un diseño fundamentalmente de Estados Unidos para poder competir con otras regiones, y específicamente la Unión Europea y la Asociación de países del Sudeste Asiático (APEC). A lo anterior habría que añadir el hecho de que la integración y la regionalización por parte de Estados Unidos no sólo con Canadá, sino también con México (y la pretensión más adelante con toda la América Latina), en su momento, se debía a la proximidad del año 1992, año en que se firmaría el Tratado de Maastricht, por medio del cual Europa pasaría a otro nivel de integración y regionalización, esto es, la Unión Europea.

<sup>26</sup> Ricardo Buzo de la Peña, *op. cit.*, p. 192.

Crear una zona de libre comercio trilateral respondía a la necesidad de la búsqueda de mercado y la ampliación del mismo para con ello asegurarlo y lograr el equilibrio macroeconómico en dos partes sustanciales: el equilibrio presupuestal y el equilibrio de la balanza comercial.

Por otra parte y en el mismo sentido, debe considerarse la actual etapa económica por la que atraviesa la economía estadounidense.

La economía de este país continuó creciendo durante el primer trimestre de 1997, completando así su séptimo año de expansión, acompañada de bajo desempleo, baja inflación y sin señales aparentes de recesión o siquiera de una desaceleración considerable. Así el PIB sigue creciendo a una tasa anual de 3.1 por ciento (1996), de acuerdo al Departamento de Comercio estadounidense. El vigor económico ha ayudado a mantener el desempleo a niveles históricamente bajos. En marzo de 1997 el desempleo bajó a 5.2 por ciento, cifra que tradicionalmente ha sido considerada de pleno empleo, desde septiembre de 1994. La inflación también parece dominada. El índice de precios al consumidor (CPI), el principal índice gubernamental de la inflación, subió 0.3 por ciento con respecto a enero, pero consecuente por los niveles de los seis meses precedentes. Durante 1996 el CPI subió 3.3 por ciento, el mayor aumento desde 1990, no obstante su aumento fue más bajo que durante los años 1972 y 1989, excepto por 1986, cuando la caída de los precios del petróleo hizo descender los precios en 1.1 por ciento.<sup>27</sup>

En su testimonio ante el Congreso, Alan Greenspan, presidente de la Junta de la Reserva Federal dijo: "El desempeño de la economía estadounidense sigue siendo

<sup>27</sup> USIS, *Perspectivas económicas*, Publicación electrónica de USIS, vol. 2, núm. 2, abril 1997, s/p.

favorable”, y advirtió que: “no hay pruebas, sin embargo, de que se hayan abolido los ciclos económicos”.<sup>28</sup>

Acercas de la IED en Estados Unidos, el investigador residente del Instituto de Economía Internacional, Edward M. Graham,<sup>29</sup> expresa: “que el peligro que más amenaza al bienestar económico de Estados Unidos no proviene de la creciente presencia extranjera, sino de una potencial ‘guerra de inversiones’, en la que los gobiernos unilateralmente intentan mayores beneficios de las inversiones extranjeras por medio de medidas tales como costos incentivos y requisitos de rendimiento de la inversión”.<sup>30</sup>

En este sentido, algunos análisis señalan que:

Desde la década pasada, la inversión directa extranjera (IED) en Estados Unidos ha aumentado a más del doble —y se aproxima ahora a los 600 mil millones de dólares—. Las preocupaciones que se expresan acerca de los efectos que esta inversión extranjera directa genera en Estados Unidos no difiere mucho de las que se expresan en otros países. El gran aumento durante la década pasada en el número de filiales de firmas extranjeras en Estados Unidos ha suscitado temores de que actuarían en forma diferente que las empresas nacionales, en el sentido de que reducirían los empleos, agravarían el déficit comercial, impedirían el ingreso tecnológico o comprometerían la soberanía nacional. Sin embargo, se ha llegado a la conclusión que en los beneficios agregados como en las nuevas tecnologías los efectos sobre el empleo o los incentivos de los inversionistas extranjeros, no han perjudicado a la economía estadounidense, por cuanto las tecnologías extranjeras benefician al trabajador de este país, ya que se convierten en propagadores de la nueva tecnología. Los efectos sobre el empleo son menores, porque las filiales extranjeras no pueden ofrecer mejores empleos que las contrapartes estadounidenses. Por último en lo que se refiere a los incentivos a las inversiones directas extranjeras dados por las localidades o por los gobiernos estatales, se pretende negociar en el

marco de la Organización Mundial del Comercio.<sup>31</sup>

El antecedente del TLCAN fue la Asociación de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá en 1989, de aquí que es conveniente saber cuál era la situación de la IED de Estados Unidos en esas fecha. Efectivamente,

en 1989, los flujos de IED hacia afuera de Estados Unidos fueron de 31.72 mil millones de dólares, en cambio los flujos de IED que ingresaron a Estados Unidos en la misma fecha fueron de 72.24 mil millones de dólares, lo que significa que estaban entrando más inversiones directas de las que estaban saliendo.

Con respecto a las IED canadienses hacia Estados Unidos en 1989 fueron de 31.54 mil millones de dólares, que comparados con otras inversiones de otras partes del mundo, fueron superadas por las del Reino Unido con 119.14 mil millones de dólares, las IED de Japón con 69.70 mil millones de dólares y las de Países Bajos fueron de 60.48 mil millones de dólares.<sup>32</sup>

Con respecto a la IED de Canadá y de México, en Estados Unidos podemos expresar que desde 1991 las inversiones canadienses han ido aumentando de una manera casi proporcional, llegando a 46 mil millones de dólares en 1995; en el caso de la IED de México en Estados Unidos, también fue creciente, destacando 1994, año de entrada en vigor del TLCAN (véase cuadro 9), aunque aquí, lo que importa es el conjunto regional.

De los países desarrollados, ciertamente Canadá, a pesar de ser socio del TLCAN, no es el que más invierte en Estados Unidos, puesto que quienes lo hacen en mayor medida son Reino Unido, Holanda, Alemania y Francia. En el caso de países latinoamericanos, México, único socio del Tratado, no es el que más invierte en Estados Unidos, sino países que no son parte del mismo: Antillas Holandesas, Panamá, Islas Reino Unido (en los últimos años) y Bermudas, (véase mismo cuadro).

<sup>28</sup> *Idem.*

<sup>29</sup> Graham es profesor asociado en la Fuqua School of Business at Duke University e investigador fellow en el Instituto para la Economía Internacional.

<sup>30</sup> USIS, *op. cit.*

<sup>31</sup> *Idem.*

<sup>32</sup> Vito Tanzi e Isaias Coelho, “Barriers to foreign investment in the U.S. and other nations” en Michel Ulan (ed.), *Foreign investment in the United States. The annuals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 516, California, Sage Publications Inc., julio 1991, pp. 158 y 160.

“Según otra fuente, las IED de Canadá en Estados Unidos en 1996 han sido de 67 320 millones de dólares, lo que significa un 53.8 por ciento del total de su inversión en el mundo, que fue de 125 147 millones de dólares” (véase cuadro 10).<sup>33</sup>

aumenta su inversión a 3 799 y 4 031 millones de dólares, respectivamente.

La IED mexicana en Estados Unidos, ciertamente creció desde 1994 por sobre los años anteriores. Aunque en el año de entrada en vigor del TLCAN en 1994 fue

**Cuadro 9**  
**La inversión extranjera directa en Estados Unidos de Canadá y de México 1991-1995**  
(millones de dólares)

País	1991	1992	1993	1994	1995
Todos los países	419 108	427 566	466 666	502 410	560 088
Canadá	36 834	37 843	40 487	42 133	46 005
México	747	1 289	1 091	2 342	1 952
Antillas Holandesas	7 728	10 098	13 625	18 075	15 438

Fuente: *Perspectivas Económicas*, publicación electrónica de USIS, vol. 2, núm. 2, abril 1997.

**Cuadro 10**  
**Canadá: Inversión extranjera directa 1996**

País destino	Md	%	País origen	Md	%
Estados Unidos	67 320	53.8	Estados Unidos	88 989	67.3
Reino Unido	12 111	9.75	Reino Unido	12 960	9.8
Japón	2 831	2.3	Japón	5 277	4.0
Alemania	2 079	1.7	Alemania	3 915	3.0
Francia	1 691	1.3	Francia	4 166	3.2
México	989	0.8	México	159	0.1
Italia	739	0.6	Italia	198	0.2
Otros	37 486	29.9	Otros	16 597	12.6
Total	125 247	100.0	Total	132 248	100.0

Fuente: *Statistics Canada's International Investment Position*, 1995, 1996.

La IED de Canadá y México hacia Estados Unidos, guardó el siguiente comportamiento: Canadá antes del ALC, esto es 1985, cuatro años anteriores fue diferenciada su inversión, resaltando el año de 1987, dos años de entrar en vigor el ALC, con una inversión de 4 336 millones de dólares con respecto a 1 793 millones de dólares en 1989; no es sino hasta 1993 y 1994, cuando

de 4 031 millones de dólares (superior a años anteriores), sin embargo no alcanzó el nivel de 1987, que fue de 4 336 millones de dólares (véase cuadro 11).

*La inversión extranjera directa en México y de México hacia Canadá y Estados Unidos*

La inversión extranjera directa en México de 1989 a 1995, indica un crecimiento anual constante, duplicándose en el año de 1994, año de entrada en vigor del TLCAN, como podemos observar en el cuadro 12.

<sup>33</sup> Secretaría de Relaciones Exteriores, *Indicadores económicos de Norteamérica*, Dirección de Asuntos Económicos con Asia-Pacífico y Norteamérica, México, 28 de enero de 1998, s/p.

**Cuadro 11**  
**La IED de Canadá y México hacia Estados Unidos**  
(millones de dólares)

País	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Canadá	774	2 526	4 336	1 852	1 793	1 821	103	1 335	3 799	4 031
México	222	322	22	38	107	224	167	730	-112	1 276
Total de Norteamérica	996	2 848	43 586	1 890	1 900	2 045	270	2 065	3 687	5 307

Fuente: *International Direct Investment Statistics Yearbook 1996*, OCDE 1996, p. 278.

**Cuadro 12**  
**Inversión extranjera directa en México 1989-1994**  
(millones de dólares)

Periodo	Por año	Saldo histórico 1989-1995
1989	2 499.7	26 587
1990	3 722.4	30 309.5
1991	3 565.0	33 874.5
1992	3 599.6	37 474.1
1993	4 900.7	42 374.8
1994	8 026.2	50 401.0
1995*	7 613.3	54 122.5

Fuente: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera.

\* Al mes de febrero de 1995.

En 1994 fue de 8 026 millones de dólares; en 1995 de 7 613.3 millones de dólares; en 1996 de 5 646.1 millones de dólares y en 1997 de 716.7 millones de dólares (hasta abril de 1997).

Las cifras anteriores nos indican una disminución de la IED en época posterior a la entrada en vigor del TLCAN, como lo pueden demostrar las cantidades enunciadas, lo cual significa que: 1) la IED dejó de fluir a México, 2) que hubo más inversión extranjera hacia la bolsa, y 3) que la IED se desvió hacia otras partes del mundo y México dejó de captarlas (véase cuadro 13).

La IED acumulada entre 1994 y 1997, que fue de 24 134.9 millones de dólares, fue casi igual al término del sexenio de Salinas de Gortari, esto es de 24 mil millones de dólares; lo cual expresa que sí ha aumentado esta inversión, dado que en el periodo 1989-1993 gran parte de la inversión extranjera contabilizada como histórica, incluía la inversión en bolsa;<sup>34</sup> en cambio en

<sup>34</sup> Sobre la inversión extranjera estadounidense en México, véase Paulino Ernesto Arellanes Jiménez, *Crisis capitalista en inversiones extran-*

**Cuadro 13**  
**La inversión extranjera directa**  
**en México 1994-1996**

Año	1994	1995	1996	1997	Acumulado 1994-1997
Mdd	10 158.8	7 613.3	5 646.1	716.1	24 134.9

Fuente: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera, 1997.

el periodo 1994-1997, periodo del TLCAN, sólo contabilizamos la IED.

Antes de la creación del TLCAN las filiales extranjeras en México habían empezado un proceso fundamental de restructuración, el cual fue acompañado por un incremento sustancial de flujos de IED de Estados Unidos y Canadá hacia México.

Entre 1989 y 1994, los *stocks* de flujos de inversión extranjera directa de Estados Unidos en México se incrementaron 125%, pasando de 8.3 mil millones de dólares a 16.4 mil millones de dólares; mientras los flujos de inversión directa canadiense se incrementaron cinco veces en el mismo periodo. Este incremento incluyó no solamente a las filiales existentes sino también a las nuevas que entraron. De hecho, la mitad de las firmas extranjeras que operaban en México en 1994 había

*teras directas (las norteamericanas) en México*, México, Tlamelahuá, BUAP y Editores Unidos Mexicanos, 1992. En el caso de la inversión de todas las partes del mundo hacia México se puede ver Paulino Ernesto Arellanes Jiménez, "La inversión extranjera en México 1965-1995" en *Treinta años de economía mexicana*, México, Facultad de Economía, BUAP, 1996. O bien Paulino Ernesto Arellanes Jiménez, "Los costos de la inversión extranjera en México en el periodo salinista" en *Foro económico*, México, Facultad de Economía, BUAP, enero 1996.

arribado desde 1989. Al mismo tiempo, los *stocks* de flujos de inversión extranjera de México en Estados Unidos alcanzaron 1.2 mil millones de dólares para 1993, y 2.2 mil millones de dólares en 1994.<sup>35</sup>

#### *La IED de Estados Unidos y de Canadá en México durante el TLCAN*

Ya propiamente instalados en el tema de la inversión extranjera intrarregional norteamericana durante el TLCAN, con respecto a la IED de Estados Unidos y de Canadá en México, podemos observar lo siguiente: desde 1994, la IED de Estados Unidos fue creciente cada año hasta 1996 en cuanto a nueva inversión, aunque en ese año disminuyó en más de mil millones de dólares. En lo que se refiere a la IED acumulada de Estados Unidos que se registra desde 1994, se observa un aumento por cada año del TLCAN de casi 4 mil millones de dólares por año, llegando a representar una cantidad histórica de 43 829. 90 millones de dólares en 1997 (ver cuadro 14).<sup>36</sup>

Tanto la inversión estadounidense como la canadiense fueron aumentando antes, durante y después de la puesta en vigor del TLCAN respectivamente, lo cual nos habla de lo favorable que le ha sido la IED en México.

La IED de Canadá y Estados Unidos hacia México durante el TLCAN presenta el siguiente comportamiento: Canadá, efectivamente aumenta considerablemente su IED en 1994 con respecto a años anteriores, con una inversión de 492 millones de dólares. Estados Unidos, por su parte, en el año de ingreso del TLCAN invirtió 6361 millones de dólares, cantidad superior a los años anteriores (véase cuadro 15).

En este trabajo no se puede soslayar la crisis mexicana de diciembre de 1994 y 1995; sin embargo, a la hora del análisis se debe tener en cuenta tres cosas: a) la crisis económica de México que viene de más atrás y antes de entrar en vigor el TLCAN, b) la entrada en vigor del TLCAN y c) la crisis de diciembre de 1994 hasta 1995.

La inversión extranjera en general terminó en 1994 con un total de 16 165.8 millones de dólares, correspondiendo a la IED 7 979.6 millones de dólares y a la inversión extranjera de cartera 8 186.2 millones de dólares. Como podemos observar en ese año fueron más las in-

versiones de cartera que las directas, argumento que ha servido para sostener que esa fue una de las causas del déficit de la cuenta corriente de finales de ese año; es decir, los déficit de balanza comercial y de cuenta de capitales (especialmente los capitales extranjeros dirigidos a cartera, a bolsa y a bonos gubernamentales que son capitales de corto plazo, volátiles y de deuda externa) impactaron negativamente a las reservas internacionales, lo que provocó la devaluación del peso mexicano.

Indudablemente, en junio de 1995 la inversión extranjera tuvo un descenso, particularmente en inversión directa, así tenemos que para inversión directa en el primer trimestre de 1995 se contaba con 606.9 millones de dólares, en cambio en inversión extranjera de cartera era de -7 665.7 millones de dólares, dando como resultando un total negativo de -7 058.8 millones de dólares. Es aquí donde podemos relacionar la mayor entrada de inversión de cartera y la afectación de la IED y al mismo tiempo la afectación de la deuda externa por los capitales que salieron desde diciembre de 1994 hasta junio de 1995 por razón de fuga de capitales, por pago de intereses de deuda externa y sobre todo por el pago a tenedores de acciones y bonos gubernamentales, que en su mayor parte eran extranjeros, dado que casi un 27 por ciento del valor de la Bolsa Mexicana de Valores estaba controlado por inversionistas foráneos, y 31 mil millones (62 por ciento) de un total de 50 mil millones de dólares de inversión extranjera directa, provenía de Estados Unidos.<sup>37</sup>

Ya para junio de 1995 el renglón de inversión extranjera registró un saldo negativo de 9 547 millones de dólares, pues si bien ingresaron capitales en forma directa, salieron 11 446 millones de inversión en cartera.<sup>38</sup>

En el contexto del TLCAN la inversión extranjera de Estados Unidos sigue predominando, y aunque Canadá ha aumentado sus inversiones en México, sin embargo, no ha sido todo lo esperado por el acuerdo.

Hasta antes de la crisis de diciembre de 1994, el saldo histórico de inversión estadounidense en México era de 28 620.3 millones de dólares, que representaban el 62.6 por ciento del total invertido en el país. Canadá por su parte tenía un saldo histórico de 670.1 millones de dólares que representaban 1.5 por ciento del total. El

<sup>35</sup> ONU, *World Investment Report 1995*, op. cit., p. 76.

<sup>36</sup> Secretaría de Relaciones Exteriores, op. cit., slp.

<sup>37</sup> Véase "De extranjeros, 60% de los valores gubernamentales" en *La Jornada*, 14 de septiembre de 1995, p. 40.

<sup>38</sup> "Sólo ingresaron mil 899 millones de dólares de inversión extranjera directa" en op. cit., p. 48.

**Cuadro 14**  
**Inversión extranjera directa en México: inversión estadounidense en el TLCAN**  
 (millones de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994*	1995	1996	1997**
Nueva inversión	2 308.00	2 386.00	1 652.00	1 504.00	4 525.30	4 817.40	3 723.00	4 141.60
Inversión acumulada	19 079.00	21 465.70	23 117.70	26 621.70	31 147.00	35 964.00	39 688.30	43 829.90

**Inversión de Canadá en el TLCAN**  
 (millones de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994*	1995	1996	1997**
Nueva inversión	56.10	74.20	88.40	74.20	81.70	160.30	493.20	93.70
Inversión acumulada	417.00	491.20	579.60	653.80	735.50	895.80	1 389.00	1 482.70

Fuente: SECOFI 1998.

\* Cambio de metodología.

\*\* Enero/octubre de 1997.

**Cuadro 15**  
**La IED de Canadá y Estados Unidos hacia México 1985-1994**  
 (millones de dólares)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Canadá	97	159	125	71	87	70	107	36	176	492
Estados Unidos	1 942	2 528	1 247	1 767	2 310	1 681	1 976	1 275	5 142	1 361
Total de Norteamérica	2 687	1 372	1 872	1 838	2 397	1 751	2 083	2 311	5 318	6 853

Fuente: *International Direct Investment Statistics Yearbook*, 1996, OCDE, 1996, p. 174.

total de inversión de la región del norte en México hasta 1994 fue de 14 009.6 millones de dólares, que significaba el 64.8 por ciento.

Si tomamos en cuenta las cifras en términos absolutos podríamos pensar que la inversión de los dos socios norteamericanos de México han sido favorables, pero la verdad es que justamente en la entrada en vigor del TLCAN en 1994 tanto la inversión de uno como del otro descendieron; en cambio subieron las inversiones de otros países y regiones como Inglaterra, Alemania o Japón, por el contrario, el mayor ingreso de IED de los socios de México va a ser posterior a la puesta en vigor del TLCAN.

Varias lecturas se desprenden de todo lo anterior: a) la crisis ha invitado a aumentar los capitales directos de otras partes del mundo, b) el ingreso de México al TLCAN no ha provocado el aumento de inversión espe-

rada de capitales de Estados Unidos y Canadá. Así se observa que, por ejemplo, Estados Unidos participaba con un 71.5 por ciento y luego un año después, c) han aumentado los capitales crediticios —inversión indirecta—, como lo es el paquete financiero de rescate de los primeros meses de 1995.

Lo que es inobjetable es el hecho de que a partir de la crisis de diciembre de 1994 hasta septiembre de 1995, los mayores capitales que ingresaron al país fueron de inversión de cartera más que de inversión directa; así tenemos que en

el primer semestre de 1995 habían ingresado al país mil 899 millones de dólares de inversión directa, que representaban apenas 36.5 por ciento de los proyectos que había registrado el gobierno federal en ese lapso; que es casi la mitad (45 por

ciento) de la reportada en el mismo lapso del año pasado. El Banco de México reportó que durante los primeros seis meses del año los inversionistas extranjeros enviaron al exterior mil 77 millones de dólares por concepto de pago de regalías, utilidades remitidas, intereses y otros.<sup>39</sup>

En términos generales los inversionistas sacaron más divisas de las que trajeron a México en este periodo, como lo expresan los datos del cuadro 7. Pero no podemos detenernos en el caso mexicano, que por su asimetría con los demás países del Tratado rompe con la regionalización vía IED, sino más bien es necesario ver el conjunto de países de Norteamérica.

### Conclusiones

El ALC entre Canadá y Estados Unidos fue seguido por un violento proceso de cierre de industrias en Canadá, especialmente en la provincia de Ontario. Muchas empresas de Estados Unidos prefirieron cerrar sus filiales canadienses y abastecer ese mercado directamente desde sus matrices. Al mismo tiempo, empresas canadienses (como Massey Ferguson) aprovecharon el ALC para migrar a Estados Unidos, cerrando también sus plantas en Canadá. El resultado ha sido una impresionante caída de la actividad industrial y niveles de empleo. Canadá tiene hoy el segundo índice de desempleo de los Siete Grandes (11.1 por ciento, el peor después de Italia) y en algunas regiones ese indicador bate *records* en el mundo desarrollado.

No cabe duda que a pesar de la asimetría existente entre los tres países que forman Norteamérica, la IED ha venido funcionando como pivote y motor de la regionalización.

Pudimos observar que desde 1989 hasta 1995 (fechas del periodo de nuestro avance) la IED fue creciente en los tres países. Y lo más relevante, es el papel central que posee Estados Unidos como centro gravitatorio en torno al cual giran Canadá y México; por lo que podemos expresar que Estados Unidos es un jugador global y regional, Canadá es un jugador global y menos regional y México es un jugador más regional que global.

La IED le otorga a Norteamérica, como proceso regionalizador su fuerza contradictoria con respecto al proceso de globalización; ya que en éste, se da la mayor

presencia y dinámica de los flujos de inversiones extranjeras indirectas; en cambio en aquél, la dinámica se las otorga las IED.

Como conclusión podemos apuntar una serie de problemas que se derivan de la situación que guarda la IED intrarregional norteamericana: 1) América del Norte, como espacio económico de Estados Unidos para asegurar sus mercados y superar la crisis de antes de los años noventa, 2) Si bien es cierto que el TLCAN es un simple acuerdo de liberalización comercial y de capitales, en los hechos por la estructura y dinámica que están adquiriendo las relaciones sociales de producción en la región, obliga a profundizar en otro avance en: a) la IED por sectores en América del Norte e intrarregional, b) la ET intrarregional en América del Norte; porque en esos avances posteriores, podríamos encontrar más elementos para poder corroborar las nuevas hipótesis, que aquí se apuntan como conclusión.

La concentración de la IED en el mundo desarrollado, especialmente en los países de la OCDE, recrea la regionalización norteamericana por medio de las IED. La IED de Estados Unidos fue creciente en el año de 1990, un año después del ALC con Canadá, con 3 246 millones de dólares; pero en 1991 y 1992, descendió a 1 961 y 2 719 millones de dólares respectivamente; para luego despegar de 5 308 millones de dólares en 1993 a 9 514 millones de dólares en 1994.

Con respecto a una evaluación del TLCAN, podemos afirmar que detrás del debate sobre el mismo se oculta uno más profundo relativo al modelo de Estado y sobre su política económica y comercial, especialmente en los casos de Canadá y México. Las relaciones comerciales existentes con México o las expectativas de mejorarlas no justificaban lo suficiente la participación de Canadá del TLCAN. Para Canadá era más importante no quedar al margen de un acuerdo de Estados Unidos-México y establecer de reglas comerciales comunes que la mera reducción de aranceles.

Los argumentos estrictamente económicos a favor o en contra, son formulados sobre la base de las evaluaciones de los resultados del ALC o de modelos futuros. No existe unanimidad, ni siquiera un consenso aproximado, sobre el impacto de la aplicación del ALC. Sus defensores niegan cualquier conexión entre éste y los resultados negativos de la economía canadiense de años recientes, en especial, en lo que se refiere a la IED.

Todo indica que para Estados Unidos, con el ALC con Canadá y después el TLCAN con México, en lo que se refiere al IED, le ha sido favorable por cualquier án-

<sup>39</sup> *Idem.*

gulo que se le revise, ya que las cifras de esas inversiones, especialmente las llevadas a Canadá y México desde 1989 y 1994, respectivamente, han aumentado; de las que ha recibido de Canadá, 1 793 millones de dólares en 1989, y de 4 031 millones de dólares en 1994; y las que ha recibido de México 107 millones de dólares en 1989, y de 1 276 millones de dólares en 1994; aunque han aumentado no ha sido de una manera muy considerable.<sup>40</sup>

Las negociaciones del TLCAN produjeron un acuerdo muy importante en materia de inversión. En ese marco, los tres países acordaron obligaciones más comprensivas que aquellas contenidas en el ALC entre Canadá-Estados Unidos (o cualquier otro acuerdo de Estados Unidos en esta materia), y nuevos procedimientos que proveen precisiones arbitrales en controversias de inversión.

Por parte de México, es la primera vez que un país en vías de desarrollo ha acordado con inversionistas extranjeros de países desarrollados el trato más favo-

rable que cualquier otro trato nacional o trato de nación más favorecida.<sup>41</sup>

Es posible que en esta interdependencia vulnerable y en esta relación asimétrica en el TLCAN, especialmente para el caso mexicano y un tanto para Canadá, en sus relaciones con Estados Unidos, vía IED, se acelere la regionalización (succión de México) a través de la IED en maquiladoras y pronto estaremos en la necesidad de abrir más sectores productivos (ahora todavía protegidos) a la IED, particularmente la petroquímica y los hidrocarburos. Pero aún más, lo mismo abre la necesidad de entrar a otro proceso: ¿Mercado Común o Comunidad Económica Norteamericana?, donde ya no sólo la libertad sea para los flujos comerciales y de capitales, sino la libertad de la política (con la contradicción del trabajo), lo cual indicaría una Región Norteamericana como un Estado-región, donde el Centro y hegemonía regional se impondría en la ampliación de sus mercados, sinónimo de ampliación de espacio económico-político.

---

<sup>40</sup> OCDE, *International Direct Investment Statistics Yearbook*, 1996, p. 278.

<sup>41</sup> En principio puede verse: Paulino E. Arellanes Jiménez: "La supranacionalidad del derecho económico. Las empresas transnacionales", *mimeo*, 1998.