

- Aversion, and Private Savings in Mexico", Banco Mundial, Working Paper 682, mayo.
- Bradford de Long, J. y B. Eichengreen (1991), "The Marshall Plan: History's Most Successful Structural Adjustment Program", CEPR Discussion Paper, núm. 634, Londres.
- Brideaux-Hall, R., H. Eggerstedt y S. van Wijnbergen (1992), "Measuring Capital flight in Mexico", Banco Mundial, octubre (mimeografiado).
- Claessens, C., D. Oks y S. van Wijnbergen (1992), "Interest Rates, Growth and External Debt: The Macroeconomic Impact of Mexico's Brady Deal", Banco Mundial, agosto (mimeografiado).
- Ha, Jiming y D. Oks (1992), "Private Saving and Liquidity Constraints in Mexico, 1980-91", Banco Mundial, agosto (mimeografiado).
- Van Wijnbergen, S. (1991), "The Mexican Debt Deal", *Economic Policy*, abril, pp. 13-56.

La inversión extranjera directa en América del Norte: intersecciones del libre comercio

Michael J. Twomey

Este trabajo analiza las experiencias de Canadá, México y Estados Unidos con la inversión extranjera directa. Si bien la perspectiva de un acuerdo sobre el Tratado de Libre Comercio para América del Norte motiva este tipo de estudio comparativo, existen también varios paralelos insospechados entre los casos de México y Canadá, no sólo por los efectos que causa en ellos su vecino común sino también por la importancia de las materias primas en la estructura de producción de estos países.

La organización del trabajo es relativamente sencilla. Después de una breve revisión de la teoría apropiada, se presentan las experiencias históricas de Estados Unidos y Canadá en términos de la inversión extranjera directa (IED) que ingresa y la que sale de estos países, seguida de un resumen más corto del caso mexicano. Como uno de los principales problemas en Canadá ha sido la interacción entre las corporaciones multinacionales (CMN) y la investigación y el desarrollo tecnológico (ID), se efectúa una revisión de la bibliografía sobre este tema, seguida de comentarios sobre su pertinencia en el caso de México.

Universidad de Michigan, Dearborn. Gran parte de esta investigación fue efectuada mientras el autor era profesor visitante en el Centro de Estudios Económicos del Colegio de México, con los auspicios de una beca Fulbright. Una versión preliminar de este trabajo apareció como Documento de Trabajo núm. II, 1992, de la CEE. Traducción del inglés de Nora A. de Allende.

Por último, se presentan algunas proyecciones preliminares del flujo de entrada de IED en México como resultado de la firma prevista de un Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLC).

En vista de la longitud del trabajo, sintetizaremos los principales resultados. El siglo XX ha presenciado un tremendo aumento del nivel de IED proveniente de Estados Unidos, en particular en Canadá y México. La fase de expansión de las inversiones en el exterior parece estar terminando a medida que se contrae el predominio tecnológico de Estados Unidos, a causa de la competencia de otros países fuentes de la IED en Europa y Asia y del creciente perfeccionamiento de los empresarios nacionales en varios países huéspedes. Además, Estados Unidos es ahora el receptor de la mayor cantidad de IED en el mundo. Con respecto a las tendencias históricas en Canadá, la proporción de propiedad extranjera sigue el claro patrón de una U invertida, con su valor máximo a mediados de la década de los setenta. En contraste, la experiencia mexicana en cuanto a la propiedad extranjera después de 1930 adopta la forma de U; la creciente inversión extranjera en la industria fue superada por la inversión interna en ese sector y por la política deliberada de "mexicanización" de las materias primas y de los servicios básicos; estas tendencias se revirtieron en los años ochenta. Tanto Canadá como México han generado IED en otros países, por lo general en industrias que procesan materias primas. En todos los países crece la importancia del flujo mundial de IED en el sector de servicios.

Con respecto a las características del comportamiento de las CMN, veremos que en los tres países las multinacionales tienden a asociarse con salarios más altos, intensidad de capital, tasas de utilidades, sectores más concentrados, mayor propensión a importar y más apoyo en la tecnología importada. No obstante, la literatura técnica, en particular la de Canadá, suele explicar esto fundamentalmente como resultado de las características individuales de cada sector industrial y no por la mera condición de extranjeras de las corporaciones. Un área en la cual las críticas canadienses de la inversión extranjera han sido especialmente mordaces es la de investigación y desarrollo tecnológico (ID), arguyendo que suele realizarse en el país de origen y, por consiguiente, reduce el progreso tecnológico en el país que recibe la IED. Si bien en México son escasos los datos sobre la ID, se señala que los niveles mucho más bajos de ID hacen que este argumento tenga menor importancia y, por el contrario, que la debilidad del aparato local de investigación del país convierte a la IED en una de las principales fuentes potenciales de avance tecnológico. Para Estados Unidos, la cuestión

de la IED adquirirá más importancia; el mayor ingreso de inversiones ha llevado a una respuesta de tipo nacionalista que, aunque más reducida, es similar a la observada en Canadá y México, y la perspectiva de que las corporaciones multinacionales exporten tecnologías y empleos a países como México en el contexto del TLC será una importante cuestión de interés público en los próximos meses. Para México, la aprobación del TLC podría llevar a nuevas inversiones extranjeras del orden de los 20 000 millones de dólares y a la creación de unos 250 000 empleos; estas cifras no son despreciables.

Enfoque teórico

El principal enfoque teórico aplicado en este trabajo considera la inversión extranjera directa¹ como el resultado de decisiones básicamente microeconómicas adoptadas por las empresas en los mercados competitivos imperfectos.² Este enfoque explica la IED concentrándose en una serie de factores tomados de la literatura sobre la organización industrial, que de hecho no se tienen en cuenta en el modelo estándar del comercio basado en el modelo de Heckscher-Ohlin, como los costos de transporte, las externalidades, las economías de escala y los niveles tecnológicos diferentes. Básicamente, habrá inversión extranjera cuando existan ventajas de propiedad o de localización para que una empresa produzca en el exterior lo que se puede capturar mejor mediante la internalización por la empresa de las ventajas de producción a través de la IED, por lo cual este enfoque recibe el nombre de PLI (propiedad, localización e internacionalización). Las ventajas de propiedad para una empresa pueden incluir patentes o marcas registradas, técnicas de producción o gestión, métodos especiales de organización y, en especial, la existencia de economías de escala. En contraste, las ventajas de localización se atribuyen al país huésped e incluyen

¹ Desde el punto de vista conceptual, la inversión directa se distingue de la inversión de cartera por ser la que toma el control de la empresa y generalmente se identifica con un control de 10 a 25% de las acciones con derecho a voto.

² En este enfoque han contribuido varios economistas; entre ellos se destacan Dunning, Casson, Buckley, Hymer y Caves. Nuestra breve descripción seguirá la de Dunning (1988). Los contrastes son con las explicaciones de la IED como imperialismo económico según las teorías de Hobson/Lenin, y versiones simplistas del modelo de Heckscher-Ohlin en las que las diferencias en las tasas de interés o los precios relativos llevan a flujos internacionales de capital. La única descripción en español del modelo de la PLI que conozco es la de Naim (1982). Hay algunas similitudes entre el modelo de la PLI y el de las economías de alcance de Unger y Saldaña (1989).

factores tales como la disponibilidad de recursos, salarios o impuestos bajos, el idioma u otros factores culturales, etc. Por último, al considerar la internalización se busca una razón especial por la cual no se pueden utilizar desde lejos las otras dos ventajas mediante alguna forma de concesión de licencia u operación conjunta, y se señalan razones tales como la inseguridad de las leyes sobre patentes, la falta de conocimiento de los posibles concesionarios locales de las licencias, evitar los costos de indagación y negociación, impuestos o aranceles aduaneros especiales para las importaciones desde las plantas filiales, y las ventajas que otorga la fijación de precios dentro de la empresa, entre otros factores.

El enfoque de la PLI fundamentalmente considera que la IED es beneficiosa tanto para el país huésped como para el país de origen. Esta respuesta no es sorprendente ya que proviene de un enfoque teórico orientado hacia el mercado, que se concentra en factores microeconómicos en un medio semicompetitivo. Además, en general la IED es la "segunda mejor" solución, pues la primera mejor opción implicaría la ausencia de aranceles, la difusión amplia de la tecnología, una mayor competencia y, básicamente, ninguna distorsión. Por otra parte, es evidente que una respuesta válida al enfoque de la PLI sería buscar razones de economía política para los aranceles, las barreras al ingreso o las ventajas especiales de localización. Cuando existen estos elementos, podría ser muy apropiada una actitud hostil hacia la IED.

Una consecuencia particularmente importante del enfoque de la PLI es que, a causa de sus supuestas ventajas especiales, la IED se asociará con tasas más altas de utilidades y con industrias más concentradas, que usan más publicidad y son dinámicas desde el punto de vista tecnológico. Siguiendo la lógica ordinaria del ciclo de producción, esas ventajas disminuirán con el tiempo a medida que, por ejemplo, se transfiera la tecnología y los empresarios nacionales se vuelvan productores competitivos.³

³ Muchos economistas, incluido aparentemente Raymond Vernon, piensan ahora que el análisis del ciclo de producción es muy anticuado; véase el trabajo de Vernon (1979). Si es así, es a causa del éxito excesivo, en términos de la velocidad de la transferencia de tecnología, y la difusión geográfica de los innovadores de la tecnología. Como ejemplo de estos últimos, Hong Kong y Corea son los iniciadores de técnicas nuevas en la producción textil, de acuerdo con el CNUET.

Magnitudes mundiales

En el cuadro 1 se puede ver un panorama general de las tendencias recientes de la IED en comparación con el PIB. Con excepción de Japón, cada uno de los países industriales incluidos en el cuadro tiene considerables flujos de IED tanto de entrada como de salida, y Canadá y Australia muestran los flujos de entrada mayores en comparación con el PIB. La relación entre la IED de salida y el PIB en Estados Unidos es bastante similar a la de los otros países fuentes. Con respecto a la inversión en los países en desarrollo, el cuadro 1 indica que la gama de valores de la relación entre la IED y el PIB en esos países es bastante similar a la de los países desarrollados, y que los países asiáticos suelen tener menos IED que los de América Latina o África. En todos excepto uno de los países latinoamericanos enumerados hay un aumento de la IED en comparación con el PIB en la década de 1975-1985. En términos de las cantidades absolutas mostradas en el cuadro 2, Estados Unidos ha sido la principal fuente de inversión extranjera desde la segunda Guerra Mundial, hecho que es bien conocido. Tal vez más sorprendente es que más de dos tercios de la IED han sido colocados en economías de mercado desarrolladas y, en realidad, que Estados Unidos recibe ahora más IED que todos los países en desarrollo en conjunto y que es también el receptor de la mayor cantidad ingresada en un país individual.

Estados Unidos

Estados Unidos ha estado participando en la inversión extranjera directa desde el siglo XIX, especialmente en México y Canadá. Después de la primera Guerra Mundial, las inversiones comenzaron a despegar, contrariamente a la experiencia del Reino Unido y de las potencias continentales europeas, para ser interrumpidas por la Depresión y reanudarse después de la segunda Guerra Mundial. La gráfica 1 muestra nuestro intento de capturar la tendencia de largo plazo de las existencias de IED, después de un mínimo esfuerzo de corrección para tener en cuenta los cambios en los precios.⁴ Antes de 1950, los países del

⁴ En el próximo libro del autor (Twomey, 1993), se investiga si es apropiado deflactar los valores de los costos históricos. El Departamento de Comercio de Estados Unidos ha estado reuniendo sistemáticamente datos sobre la IED durante muchos años. Nos referiremos a las

Tercer Mundo, particularmente los de América Latina, desempeñaron una función fundamental en la IED estadounidense; esas inversiones se concentraron en la explotación de minerales no ferrosos y el petróleo. Las inversiones agrícolas en las plantaciones de plátano y caña de azúcar perdieron rápidamente importancia en los totales globales y hubo un desplazamiento de la distribución sectorial de la IED estadounidense desde las actividades primarias (a pesar del incremento en el petróleo) a la industria manufacturera, cuyo crecimiento se aceleró después de 1950. Más recientemente, se observa el rápido incremento de las inversiones estadounidenses en Europa a partir de 1960, el estancamiento de las inversiones en Canadá después de mediados de los años setenta y una efímera declinación absoluta de la IED total en el exterior durante la década de los ochenta. Esta declinación se nota en especial en el petróleo; la industria manufacturera y otras actividades también parecen haberse estancado a comienzos de los años ochenta.

La participación del sector de servicios en los ochenta es aproximadamente la misma que en la década de los años veinte, después de bajar temporalmente en el primer periodo posterior a la segunda Guerra Mundial. El reciente incremento de la inversión externa estadounidense en servicios se concentra en los servicios financieros en Europa y América Latina, en particular en Panamá y en los paraísos fiscales del Caribe. Sin el aumento en el financiamiento y los seguros, en conjunto el resto del sector de servicios también permaneció constante en términos reales.

Si bien los datos que se remontan a los primeros años del siglo indican marcados desplazamientos en la asignación sectorial de las inversiones, uno de los resultados sorprendentes de las encuestas más detalladas efectuadas después de 1966 es la relativa constancia, entre los países y en el tiempo, de la distribución de la inversión externa estadounidense, tanto en términos de los principales sectores de producción (primario, manufacturero y de servicios) como dentro de los subsectores de la industria manufacturera. En particular, sucede esto en Canadá y México. Esto implica que, mientras que la magnitud global de las inversiones podría depender de las características del país huésped (nivel de ingresos y crecimiento; apertura a la IED), la distribución

principales fuentes publicadas como los *Estudios Benchmark*; esos estudios son en realidad censos. En el caso de la IED que sale, esos estudios se refieren a los años 1966, 1977, 1982 y 1989; cuando se trata de la IED que ingresa, se refieren a 1974, 1980 y 1987.

de la IED industrial dentro del sector es determinada por las características esenciales de cada sector.⁵

Como los indicios de una desaceleración o estancamiento de la IED estadounidense en el exterior son importantes para este trabajo, se intentó corroborar ese hecho examinando las dimensiones relativas de las empresas afiliadas estadounidenses en comparación con las diversas economías de los países huéspedes. El cuadro 3 presenta los resultados en relación con la producción en Canadá, México y Europa, mientras que en el cuadro 4 se hace lo mismo con respecto al empleo, para obtener la información siguiente. Desde comienzos de los años setenta ha habido una disminución continua en la dimensión relativa de la presencia estadounidense en Canadá.⁶ El rápido incremento de la dimensión relativa de la presencia estadounidense en Europa durante los años setenta no ha continuado, de tal modo que existen ahora signos de una igualdad relativa del crecimiento (o estancamiento) con respecto a la producción y de una reducción de la participación estadounidense en el empleo. Después de aumentar también en México, recientemente se ha producido en este país una declinación relativa en la producción y un incremento en el empleo, este último probablemente a causa del sector maquilador.

La inversión estadounidense en Canadá en comparación con el PIB o los totales industriales en este último país es aproximadamente tres veces mayor que la inversión en México o Europa. Como se señala en otra parte de este trabajo, la presencia estadounidense en México se concentra en la actualidad mucho más en la industria, de tal modo que, si bien la relación entre las ventas de las filiales estadounidenses y el PIB es similar en Europa y México, la fracción correspondiente a Estados Unidos de la producción manufacturera interna (o el valor agregado) en México duplica la participación estadounidense en Europa. Los datos del cuadro 4 indican que la participación en el empleo de los países en desarrollo que tienen las filiales manufactureras estadounidenses aumentó de 20% en 1966 a 27% en 1977, y a 32% en 1986.⁷

¿Cómo podemos explicar el estancamiento relativo, si no absoluto,

⁵ Blomström *et al.* (1988) sugieren que en el caso de la inversión proveniente de Japón esto es menos cierto que cuando se trata de la inversión proveniente de Estados Unidos (y Suecia). En el trabajo de Kojima (1973) hay un modelo de la IED que fue presentado como una opción mejor que la PLI para comprender las inversiones japonesas.

⁶ Esto está bien documentado en la fuente canadiense oficial CALURA, que se examinará a continuación.

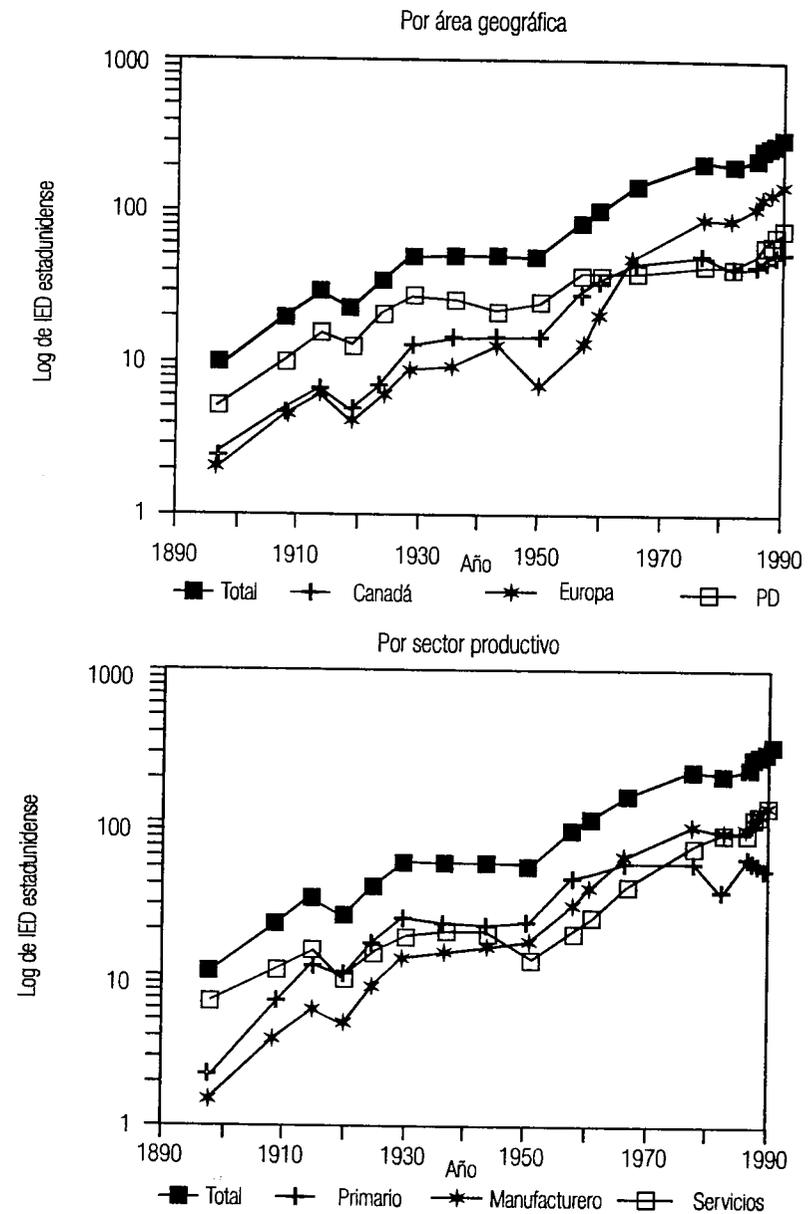
⁷ El contraste de la evolución de la IED estadounidense en Canadá y Europa indica que la salida de inversiones de Canadá, del cual habla McFetridge (1989), es específico para ese país.

Cuadro 2. Existencias de IED en valor y como porcentaje del PIB (valores en miles de millones de dólares estadounidenses actuales)

	1960		1975		1985	
	Valor	% del PIB	Valor	% del PIB	Valor	% del PIB
IED de salida						
Total	67.7		282.0		713.5	
Economías de mercado						
desarrolladas	67.0	6.7	275.4	6.7	693.3	8.0
Estados Unidos	31.9	6.2	124.2	8.1	250.7	6.4
Reino Unido	12.4	17.4	37.0	15.8	104.7	23.3
Japón	0.5	1.1	15.9	3.2	83.6	6.3
Alemania	0.8	1.1	18.4	4.4	60.0	9.6
Suiza	2.3	26.9	22.4	41.3	45.3	48.9
Países Bajos	7.0	60.6	19.9	22.9	43.8	35.1
Canadá	2.5	6.3	10.4	6.3	36.5	10.5
Países en desarrollo	0.7		2.3		19.2	
IED de entrada						
Total			246.8	4.9	637.2	6.1
Países desarrollados			185.3	4.5	478.2	5.5
Europa Occidental			100.6	5.8	184.3	6.6
Estados Unidos			27.7	1.8	184.6	4.7
Países en desarrollo			61.5	6.4	159.0	8.5
África			16.5	15.7	22.3	10.8
Asia			13.0	3.2	49.6	5.7
América Latina			29.7	8.9	80.5	13.6

Fuente: CNUET (1988), pp. 24 y 25.

Nota: Los totales de la IED de salida y de entrada no corresponden en la fuente.

Gráfica 1. Existencias de inversión extranjera estadounidense, 1897-1990 (en miles de millones de dólares de 1982)

Cuadro 3. Comparación de las ventas de las filiales estadounidenses con las ventas nacionales totales en Canadá, México y Europa

	1957	1966	1977	1982	1989
Ventas de filiales estadounidenses no bancarias como porcentaje del PIB del país huésped					
Canadá					
Total	36.0	44.5	46.3	39.6	33.3
Sector manufacturero	24.0	26.6	24.4	18.7	18.7
México					
Total	10.8	12.4	13.2	12.8	14.3
Sector manufacturero	7.0	9.4	10.5	10.2	11.3
Europa					
Total	[4.4]	7.9	13.0	14.4	11.7
Sector manufacturero	[2.5]	4.3	5.9	5.8	5.9

de la IED estadounidense en el exterior? Se estudiaron los perfiles temporales para Estados Unidos de varios factores que la teoría de la PLI afirma que son determinantes de la IED. Para sorpresa del autor, estas series (mostradas en el cuadro 5) sobre la concentración industrial, la escala, las actividades en sucursales múltiples, la intensidad de la investigación y el desarrollo tecnológico y la publicidad muestran una disminución en Estados Unidos durante la década de los setenta, lo cual es bastante compatible con el patrón que se observó acerca de los cambios en la inversión. Además, hay que señalar que dos de las variables que muestran la mayor variación (ID y publicidad) han aumentado nuevamente en los años ochenta.

Los resultados de un ejercicio econométrico apoyan esta interpretación de los cambios en la IED en el exterior, en términos de las variables destacadas por la perspectiva de la PLI. El cuadro 6 muestra los resultados para dos especificaciones diferentes de la variable dependiente (activos o ventas), utilizando dos instrumentos diferentes de deflación (el deflactor del PIB estadounidense o el valor nominal de ese PIB), para los tres años de referencia, 1966, 1977 y 1982. Si bien es evidente que las elevadas R^2 son el resultado de usar variables simu-

Cuadro 3. Conclusión

	1957	1966	1977	1982	1989
<i>Canadá.</i> Ventas de subsidiarias manufactureras estadounidenses como porcentaje de la producción manufacturera canadiense					
Valor bruto	35.0	40.7	35.5	36.3	
Valor agregado	79.0	99.4	113.7	121.4	
<i>México.</i> Ventas de subsidiarias manufactureras estadounidenses como porcentaje de la producción manufacturera mexicana					
Valor bruto	15.1	18.9	17.8	20.0	n.d.
Valor agregado	33.6	45.2	48.0	47.9	46.0
<i>Europa.</i> Ventas de subsidiarias manufactureras estadounidenses como porcentaje de la producción manufacturera regional					
Valor agregado	n.d.	14.0	20.0	23.0	25.0
Ventas manufactureras estadounidenses reales/producción industrial europea, índice relativo en 1982 = 100					
Todas las filiales	[37]	63	108	100	121

Fuentes: Los datos sobre las ventas de las filiales estadounidenses se tomaron de las diversas encuestas Benchmark del Departamento de Comercio de Estados Unidos y de *U.S. Direct Investment Abroad*. Los datos canadienses sobre las corporaciones controladas por Estados Unidos provienen de los informes CALURA. Los datos sobre la producción industrial y el valor agregado son de varios números de *Industrial Yearbook* de la ONU. Los datos para 1957 se tomaron de Urquhart y Buckley (1965). Los datos sobre el PIB y la producción industrial en México provienen de *Cuentas Nacionales* del INEGI, y se han convertido según los promedios anuales de los tipos de cambio. Otros datos sobre el PIB provienen de *International Financial Statistics* de 1988.

Nota: La cobertura de "Todas las filiales" aumenta entre 1966 y 1977. Addenda: Según los datos de CALURA, el porcentaje de ventas en el sector manufacturero de Canadá correspondiente a empresas controladas por Estados Unidos fue: en 1968, 48.8%; en 1977, 46.6%; en 1982, 38.6%; en 1988, 36.6 por ciento.

ladas específicas para el sector, casi todos los coeficientes son del signo de la hipótesis, lo cual es satisfactorio en un estudio de exploración.

A la luz de la reciente desaceleración de la inversión externa estadounidense, resulta curioso leer un estudio de la IED estadounidense de hace sólo 15 años (Bergsten *et al.*, 1978), que defendió las elevadas tasas de utilidades de esa inversión en términos de lo que aquí llamamos el modelo de la PLI. Se consideraba que la "exportación" de empleos

Cuadro 4. Empleo de las filiales de CMN estadounidenses en comparación con el total del empleo en el país huésped, 1966-1987

	1966	1977	1982	1989
Empleo en CMN estadounidenses como porcentaje del empleo nacional				
Todas las CMN estadounidenses				
Canadá	[13.0]	11.0	8.6	7.6
Europa	[1.4]	2.0	1.8	1.6
México	[1.9]	2.3	2.2	2.3
CMN estadounidenses en el sector manufacturero				
Canadá	[8.3]	6.4	4.5	3.8
Europa	[1.1]	1.5	1.3	1.1
México	[1.4]	1.9	1.8	2.0
Empleo en las filiales manufactureras estadounidenses como porcentaje del empleo nacional en el sector manufacturero				
Canadá	[34.1]	32.5	25.0	24.4
Europa	[2.8]	4.3	4.0	3.5
México	[9.3]	14.8	15.2	17.8
Empleo en el extranjero de las CMN estadounidenses: países en desarrollo como porcentaje del total				
Total	[27.8]	30.2	32.3	32.6
Sector manufacturero	[20.1]	29.8	32.5	37.7

Fuentes: Los datos sobre las CMN estadounidenses provienen de las encuestas Benchmark. Los datos sobre el empleo europeo se tomaron de varios años de *Labour Force Statistics* de la OCDE. Los datos sobre el empleo canadiense son de Estadísticas Canadá. Los datos sobre el empleo en México se tomaron de varias publicaciones sobre los informes del ingreso nacional de la SPP/INEGI y, para 1966, de *La economía mexicana en cifras* de Nafinsa, que se basa en la extrapolación de datos de censos y, por consiguiente, su información es menos comparable con datos posteriores.

Nota: Los datos sobre las filiales de CMN estadounidenses se refieren a todas las filiales no bancarias, excepto los datos entre corchetes para 1966, los cuales se calcularon para las filiales de propiedad mayoritaria, haciendo ajustes para las relaciones de dos series para 1977. Los países en desarrollo incluyen África, América Latina y Asia excepto Japón, Australia y Nueva Zelanda.

era la consecuencia inevitable de los salarios más altos en Estados Unidos, pero una consecuencia que, al facilitar la oferta de insumos de mano de obra intensiva más barata, ayudaba a garantizar la compe-

Cuadro 5. Indicadores de la competitividad de los sectores manufactureros estadounidenses, 1958-1987

	1958	1963	1967	1972	1977	1982	1987
Promedio ponderado de las proporciones de concentración de cuatro empresas							
	33.7	34.2	35.0	34.8	36.4	34.9	n.d.
Porcentaje de establecimientos con más de 500 empleados							
	1.5	1.6	1.9	1.8	1.6	1.5	1.4
Relación del valor agregado por empresas con unidades múltiples, con respecto a las ventas totales por industria							
	73	76	79	81	83	82	82
Gastos en publicidad/ventas totales							
		(1970)	(1974)		(1979)	(1987)	
		1.12	0.86		0.90	1.27	
ID como porcentaje de las ventas netas							
	(1963)	(1967)	(1972)		(1980)	(1986)	
	4.5	4.2	3.4		3.0	4.7	

Fuente: Para los primeros tres indicadores, varios años de *U.S. Manufacturing Census (Special Series)*. Cuarto indicador, Servicio de Rentas Públicas de Estados Unidos, *Corporation Income Tax Returns*, varios años. El último indicador se tomó de la Fundación Nacional de Ciencias, *Research and Development in Industry*, 1985-1986 y 1987.

Nota: Los datos para la ID como porcentaje de las ventas netas se refieren a las empresas que llevan a cabo ID.

titividad de actividades que requerían más capital y tecnología, las cuales permanecían dentro del país.

Otro cambio importante en los datos globales de la IED estadounidense se da en la forma de financiamiento, en especial durante la década de los ochenta. En los años cincuenta, 58% del incremento en la posición de la IED obedeció a flujos de capital accionario y a préstamos entre empresas, mientras que ese porcentaje disminuyó a 38% en la década de los setenta. La suma de los flujos de salida de capital accionario de 1983 a 1990 fue cercana a cero, de tal modo que aun los incrementos nominales en la posición de las inversiones del país obedecen a reinversiones de ganancias u otros factores.⁸

⁸ La importancia de las ganancias reinvertidas en las CMN estadounidenses ha sido analizada ampliamente en la literatura; véanse los trabajos de Droucopoulos (1984) y de Razin y Slemrod (1990). Esta última colección de ensayos presta mucha atención a la hipótesis de los "beneficios

Cuadro 6. Resultados de la regresión en activos y ventas de la IED estadounidense, 1966-1982

Variable dependiente	Variables independientes					R ²
	ID	Multipro	CR4	Escala	AdX	
Activos reales	0.08 (0.10)	0.12 (1.02)	0.07 (1.21)	0.06 (0.16)	2.68 (2.44)	0.96
Ventas reales	-0.03 (0.02)	0.30 (1.36)	0.03 (0.27)	0.06 (0.07)	4.14 (2.05)	0.94
Activos/PIB	28.20 (0.74)	7.17 (1.19)	1.93 (0.70)	-7.73 (0.38)	0.15 (2.60)	0.94
Ventas/PIB	31.80 (0.52)	13.20 1.38	0.52 (0.12)	-10.6 (0.32)	0.19 (2.18)	0.89

Fuente: Cálculos del autor usando los datos tomados de las fuentes enumeradas para el cuadro 5.

Nota: Estadístico *t* entre paréntesis. Las ecuaciones son estimaciones ordinarias de mínimos cuadrados, combinando observaciones para los años 1966, 1977 y 1982. No se incluyen los coeficientes correspondientes a las variables simuladas para cada sector industrial.

ID son los gastos en investigación y desarrollo como porcentaje de las ventas de las empresas que realizan ID. Multipro es la fracción de empresas que realizan ventas de productos múltiples. CR4 es el índice de concentración de las cuatro empresas más importantes, usando promedios ponderados para las clasificaciones de dos dígitos.

Escala es el porcentaje de establecimientos con más de 500 empleados. AdX son los gastos en publicidad como porcentaje de las ventas totales.

Una consideración final acerca de la IED estadounidense en el exterior es la importancia de los cambios en los mercados de exportación como un atractivo para la IED, el cual se dice que es un elemento crucial en la globalización de la economía mundial. En 1988, un promedio de más de dos tercios de las ventas de las filiales estadounidenses en el exterior permaneció en el mercado local del país huésped, proporción que está cayendo lentamente.⁹ Alrededor de 90% de las ventas de las

atrapados" según la cual las leyes impositivas estadounidenses proporcionan fuertes incentivos para que los gerentes de las CMN eviten repatriar ganancias.

⁹ El petróleo es un ejemplo opuesto a esta tendencia, como lo son ciertos servicios, tales como el transporte y los servicios públicos.

CMN estadounidenses en Europa permanecen en ese continente.¹⁰ La mayoría de las ventas de Canadá y los países en desarrollo (incluido México) en el exterior van a Estados Unidos, de tal suerte que el comercio hacia "terceros países" representa sólo 7% de las ventas totales. Muchas de estas exportaciones a Estados Unidos no son el resultado del comercio sin obstáculos en mercados libres; los totales canadienses son impulsados por el comercio en el sector automotor,¹¹ que es un comercio controlado, mientras que las cifras mexicanas reflejan principalmente la participación del sector maquilador. Parecería que sólo en los sectores de la electrónica y el transporte existe un considerable comercio de insumos, pero los datos sobre este tema provenientes de las fuentes estadounidenses son muy débiles.

La inversión directa que ingresa a Estados Unidos

Un aspecto importante de la cambiante economía internacional es la creciente presencia en Estados Unidos de multinacionales provenientes de otros países. Las magnitudes globales de este fenómeno fueron analizadas recientemente por el Departamento de Comercio estadounidense y se sintetizan en el trabajo de Landefeld y Lawson (1991), quienes encontraron que, usando dos (de tres) mediciones estándares de la IED, el valor de las inversiones directas que ingresan en Estados Unidos sobrepasó el de la IED estadounidense en el exterior a fines de la década de los ochenta. Podemos utilizar los Estudios Benchmark para investigar este fenómeno usando mediciones alternativas, los activos, las ventas y el empleo, y desglosar los datos por sector. Como se muestra en el cuadro 7, el tamaño relativo de la inversión que ingresa es mayor en los servicios y menor en el sector manufacturero, mientras que cada una de las distintas variables indica una tendencia al incremento de la inversión que ingresa. Otro hecho que vale la pena notar es que en casi todas las inversiones en Estados Unidos el mercado predominante es el de las ventas internas en el país. Un conjunto de trabajos recientes, en forma análoga a la perspectiva de la PLI, ha

¹⁰ Véase el cuadro 34 de la encuesta Benchmark de 1982. Se refiere a las empresas con posesión mayoritaria.

¹¹ Estados Unidos y Canadá celebraron un acuerdo en 1965, según el cual el comercio bilateral en el sector automotor iba a estar aproximadamente equilibrado. En ese momento, el comercio en ambas direcciones era dominado por las "tres grandes" firmas estadounidenses.

Cuadro 7. Comparación de la IED que sale de Estados Unidos con la IED que entra en ese país, 1974-1989

	Niveles				Como porcentaje del PNB o de la fuerza de trabajo de Estados Unidos				Sale/entra, en %
	1977	1982	1989		1977	1982	1989		
Total									
Activos Sale	490	751	1 314		25	24	25	307	159
Entra	118	473	1 402		8	15	27		
Ventas Sale	647	936	1 266		33	30	24	307	181
Entra	156	516	1 041		11	16	20		
Empleo Sale	7 179	6 640	6 621		7	6	5	622	273
Entra	1 083	2 435	4 440		1	2	4		
Actividades primarias									
Activos Sale	134	213	211		7	7	4	297	279
Entra	33	76	115		2	2	2		
Ventas Sale	248	338	235		12	11	5	456	375
Entra	40	90	102		3	3	2		
Empleo Sale	688	654	467		1	1	<0.5	518	378
Entra	124	173	198		<0.5	<0.5	<0.5		
Sector manufacturero									
Activos Sale	190	266	491		10	8	9	539	205
Entra	26	130	368		2	4	7		
Ventas Sale	246	359	641		12	11	12	574	254
Entra	32	141	347		2	4	7		
Empleo Sale	4 849	4 429	4 188		5	4	3	825	357
Entra	551	1 239	2 123		1	1	2		
Servicios									
Activos Sale	165	272	611		8	9	12	209	102
Entra	59	267	919		4	8	18		
Ventas Sale	153	238	390		8	8	8	135	84
Entra	84	284	592		6	9	11		
Empleo Sale	1 660	1 558	1 966		2	1	2	381	152
Entra	409	1 023	2 119		<0.5	1	2		

Fuentes: Cálculos del autor basados en los Estudios Benchmark del Departamento de Comercio de Estados Unidos, y en *Foreign Investment in the United States*, 1982 y 1989. El PNB y la fuerza de trabajo se tomaron de varios años del *Statistical Abstract of the United States*.

Nota: Los activos y las ventas se indican en miles de millones de dólares estadounidenses actuales; el empleo, en miles. Los datos se refieren únicamente a filiales no bancarias. La clasificación es por la industria de la filial. Las actividades primarias incluyen la agricultura, la silvicultura, la pesca, la minería y el petróleo. Los servicios se obtuvieron por sustracción. El año inicial de la IED de entrada en este cuadro es 1974, mientras que el de la IED de salida es 1977. Para las comparaciones de la IED que sale con la IED que entra en 1977, se ajustó la relación de los datos de la primera columna usando la relación de los PNB de los dos años, o el empleo. Para 1974, se aproximaron las ventas de la IED que entra con el dato del ingreso.

analizado estos fenómenos y ha señalado la importancia del tamaño y del crecimiento del mercado, del deseo de acceso a los sectores de alta tecnología en Estados Unidos y de las fuentes de financiamiento en el país de origen.¹²

En síntesis, la desaceleración de la IED en el exterior combinada con el rápido incremento de la IED que ingresa apoyan lo que señalan otras fuentes acerca de una relativa declinación de la competitividad de la industria estadounidense y de sus inversiones en el exterior.

Canadá

Los aranceles y la inversión extranjera desempeñan una función esencial en la historia económica canadiense. Los conflictos con Estados Unidos en relación con los aranceles fueron un ingrediente importante en los acontecimientos que llevaron a la Confederación del país en 1867. El proteccionismo —los aranceles de la “política nacional”— iba a compendiar la postura política en el resto de ese siglo, con variados acentos en distintas actividades económicas, regiones, etc. Lo que nos interesa para nuestro propósito en este trabajo es que el proceso mediante el cual los aranceles atraen la inversión extranjera ha estado actuando durante más de un siglo; la creación de “fábricas de aranceles” se observó ya en 1904 (Rugman, 1990, p. 18). Como señala Pomfret (1981, p. 141), durante muchos años después de la Confederación toda inversión fue bien acogida en el país, cualquiera que fuera su origen. Si bien los sentimientos nacionalistas sí influyeron en varias elecciones políticas, en oposición al partido que apoyaba la reducción de aranceles para los productos estadounidenses, la hostilidad hacia la IED proveniente de Estados Unidos apenas se percibía antes de 1960 y sólo repercutió en la política oficial en la década de los setenta.

Probablemente se han estudiado las multinacionales en Canadá con más cuidado que en cualquier otro país. Un útil resumen efectuado recientemente por Safarian (1985) indica que varios estudios empíricos

¹² Véanse los trabajos de Culem (1988), Ray (1989), Woodward (s.f.) y Scaperlanda (1990). En contradicción a lo que comúnmente se cree, estos estudios no encontraron que fueran significativos los siguientes elementos: los aranceles aduaneros y las barreras no arancelarias, la inestabilidad del tipo de cambio y la inversión extranjera en defensa. Al estudiar la distribución locacional de la inversiones japonesas en Estados Unidos, el trabajo de Woodward destaca la baja sindicalización y tasas impositivas junto con el logro de niveles educativos y de infraestructura mínimos.

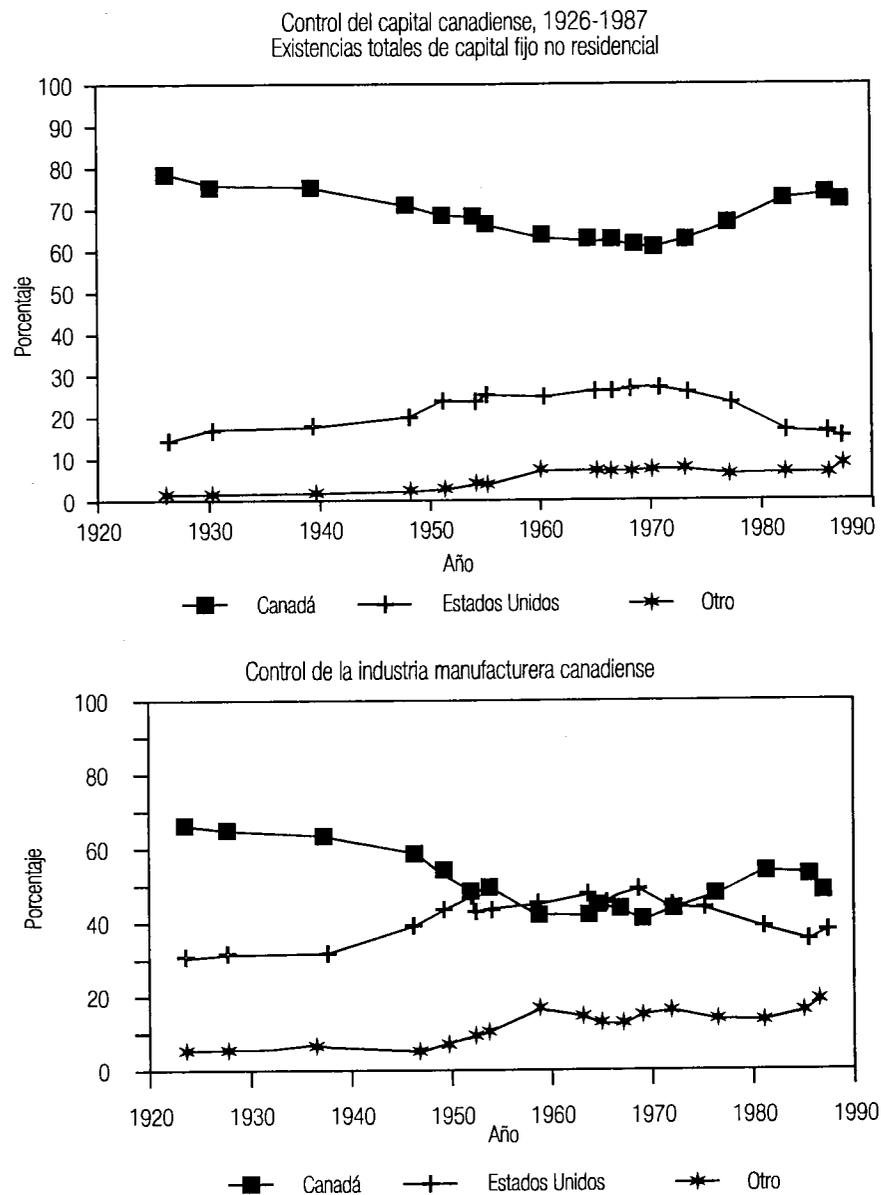
de los factores determinantes de la IED estadounidense en Canadá en general apoyan el enfoque de la PLI analizado anteriormente. Se ha comprobado que son importantes la producción en plantas múltiples, la ID, la concentración, las economías de escala,¹³ la publicidad y otras barreras para el ingreso. Las tasas de utilidades de las subsidiarias de las CMN de Estados Unidos son más altas que las de las empresas canadienses y de otras empresas. El análisis de los efectos de los aranceles canadienses llevó a Horst (1972) a argumentar que atraían a las empresas estadounidenses; Caves (1982) y otros autores han señalado después que las dimensiones de los costos fijos irrecuperables, junto con la creciente familiaridad con las condiciones locales, han limitado más recientemente el efecto de la reducción de aranceles en las decisiones actuales sobre las inversiones.

Pasemos ahora a un panorama histórico de la inversión extranjera en Canadá. En las primeras dos décadas de este siglo, hubo un rápido aumento de la IED que ingresó en Canadá, que se repitió en los años veinte y, nuevamente, en los cincuenta. En términos más amplios, ha habido un desplazamiento espectacular en la propiedad de activos extranjeros en Canadá; el predominio del Reino Unido antes de la primera Guerra Mundial había sido por completo sustituido por el de Estados Unidos para la década de los sesenta. Se asocia con esto un cambio en la forma de invertir, de la inversión de cartera a la directa. No obstante, lo que más nos interesa es el hecho de que la representación gráfica de la proporción de propiedad extranjera de firmas en Canadá adopta la forma de una larga U invertida en el periodo iniciado en los años veinte y alcanza su valor máximo en algún momento a comienzos de los setenta (véase la gráfica 2).

Las fuentes oficiales en Canadá presentan un amplio panorama de la posesión de capital accionario, que se remonta a 1926; ofrecen información mucho más desglosada sobre la propiedad, los ingresos, las ventas, las utilidades y los impuestos de las corporaciones a partir de fines de la década de los sesenta. De hecho, se creó una de esas fuentes, conocida por sus siglas CALURA (Corporations and Labour

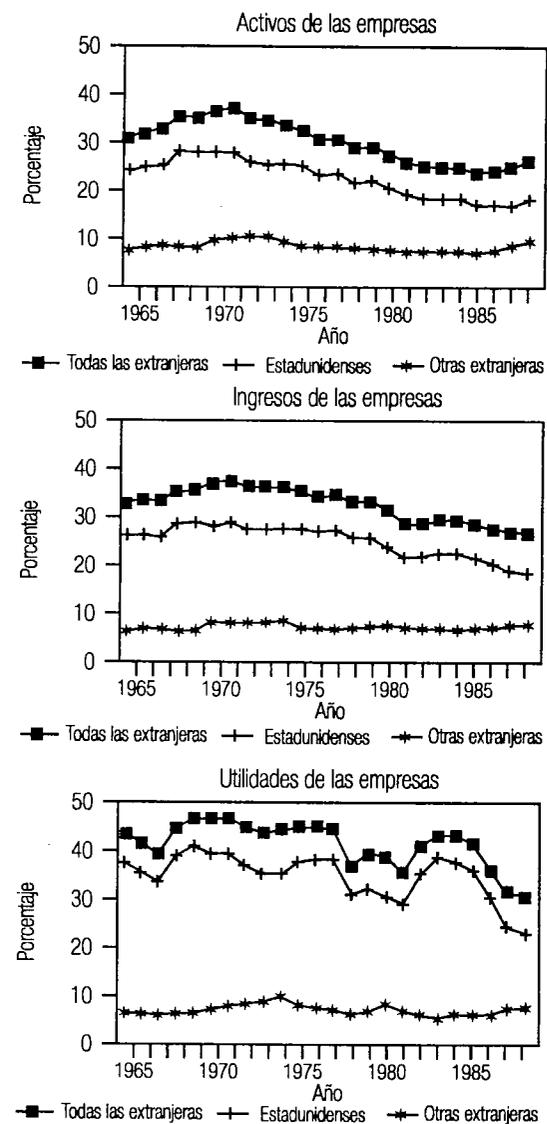
¹³ Si bien el tamaño de la economía de Canadá equivale a sólo la décima parte de la de Estados Unidos, la diferencia en cuanto a tamaño de las plantas individuales es “únicamente” de 20 a 40% según Baldwin y Gorecki (1986, p. 18). Con el grado de 15% que estos autores estimaron para los beneficios crecientes de la escala, eliminar las diferencias de tamaño —mediante la liberalización del comercio— sólo reduciría una tercera parte de la diferencia en cuanto a productividad. Obsérvese que Tybout y Westbrook (1992) encontraron un grado similar de economías de escala para la industria mexicana.

Gráfica 2. Propiedad del capital en Canadá, 1926-1986



Fuente: *Canada's International Investment Position*, varios años.

Gráfica 3. Canadá: control extranjero de las corporaciones no financieras



Fuente: Informe CALURA, 1988.

Cuadro 8. Control nacional de la producción de los sectores productivos canadienses, 1970-1987

	1970	1981	1987		1970	1981	1987
Total no financiero	63	70	72				
Agricultura y silvicultura	93	96	98				
Total de la minería	20	52	60				
Metales	33	66	71				
Combustibles minerales	9	42	50				
Otra minería	35	62	77				
Total de manufacturas	39	51	52	Subgrupos			
Alimentos	68	74	73	manufactureros:			
Bebidas	68	65	62				
Tabaco	18	0	0	Artículos de			
Productos de hule	9	11	13	consumo	65	67	
Productos de piel	73	78	84				
Fábricas textiles	50	48	54				
Fábricas de tejidos de punto (1986)	78	82	93				
Industrias del vestido	90	84	91				
Muebles	81	89	88				
Industrias madereras	76	83	78	Básicos	39	56	58
Industria papelera y afines	55	72	73				
Metales primarios	58	85	82				
Fabricación de metales	50	64	74				
Minerales no metálicos	44	42	45				
Petróleo y gas	1	24	26				

Cuadro 8. Conclusión

	1970	1981	1987				
Imprentas y editoriales	87	89	91	Alta			
Maquinaria	22	49	47	tecnología	25	34	35
Equipo de transporte	9	15	15				
Productos eléctricos	36	37	42				
Sustancias y productos químicos	16	24	24				
Varios	40	53	65				
Servicios Públicos	89	93	95				
Transporte	89	93	95				
Almacenamiento	92	98	99				
Comunicaciones	88	88	88				
Servicios públicos	89	96	97				
Construcción	85	89	95				
Comercio mayorista	75	73	73				
Comercio minorista	81	87	88				
Otros servicios	81	83	90				

Fuente: Los datos básicos se tomaron de varios años de los informes CALURA. Parte de la propiedad para 1970 y una pequeña parte correspondiente a 1980 fueron asignadas por el autor, usando información de Estadísticas Canadá, *Domestic and foreign control of manufacturing, mining and logging establishments in Canada*, 1981. Esa fuente indica, para todas las industrias manufactureras, un incremento del control canadiense de 47.9 a 54.0% entre 1970 y 1981 (p. 13). Los promedios presentados aquí utilizan ponderaciones fijas. Las ponderaciones son las participaciones de los sectores en el valor agregado de 1981.

Unions Returns Act = Ley sobre las Utilidades de los Sindicatos y Corporaciones) en respuesta a la inquietud por el peso de las empresas y los sindicatos estadounidenses en la sociedad de Canadá. Los datos de CALURA ilustran con claridad el aumento reciente y la posterior declinación de la propiedad y del control extranjero en las corporaciones canadienses (gráfica 3). Además, la declinación posterior a 1970 obedece casi por completo a una caída de la participación de las empresas

estadunidenses. Por último, si bien los cambios más rigurosos se observan en los sectores de la minería y el petróleo, el desplazamiento está ampliamente difundido en toda la industria, como lo indica el cuadro 8. Los subsectores manufactureros están ubicados en este cuadro según un esquema que destaca los bienes básicos (*staples*), una distinción que tiene una larga tradición en los estudios canadienses.¹⁴ En este desglose, la mayor parte del aumento de la propiedad canadiense se produjo en los sectores de productos básicos, si bien también se incrementó en otros sectores.

Es conveniente poner en perspectiva este desplazamiento en la posesión observando la distribución de las existencias totales de capital en el país. Casi la mitad de las existencias de capital físico en Canadá están constituidas por viviendas y edificios gubernamentales y de la comunidad, en los que es poco probable una inversión extranjera considerable. De las existencias totales, alrededor de una quinta parte corresponde a la industria manufacturera, la minería y el petróleo. El tercio restante está constituido por servicios públicos y otras actividades de servicio, que también están predominantemente en manos canadienses.¹⁵ Los cambios más significativos de la propiedad extranjera se han producido en las áreas de la minería, el petróleo y la industria manufacturera, y alcanzan 15% de esos sectores en este siglo. En consecuencia, estamos hablando de un cambio de 15% de la propiedad de 20%, justo 3% del capital físico total de la nación.

Si bien muchos comentaristas atacaron el crecimiento de las CMN estadounidenses en Canadá, su declinación apenas se ha notado y, por cierto, no en la literatura técnica. Las explicaciones de esta declinación se pueden clasificar como políticas o económicas. Considerando los primeros factores, menos cuantificables, recordemos que el periodo de 1950-1970, de creciente propiedad extranjera, fue una época de intenso

¹⁴ El próximo libro del autor describirá las dos versiones de la "economía política canadiense". La primera, guiada por Harold A. Innis, hizo hincapié en la importancia de los productos básicos exportados en el crecimiento y la colonización de Canadá. La versión "nueva" se basa en el énfasis de Innis en los productos básicos y argumenta que la inversión extranjera ha inhibido el desarrollo de una estructura industrial madura. Los vínculos con la escuela de la dependencia latinoamericana son muy claros. Véanse los trabajos de Levitt (1970) y de Clement y Williams (1989). El informe Gray (Gobierno de Canadá, 1972) introdujo este análisis en la formulación de las políticas.

¹⁵ Véase *Statistics Canada* (1985b). Con existencias totales de capital de 939 000 millones de dólares canadienses en 1981 y un PNB de 344 000 millones, la razón global capital-producto fue de 2.7; limitada a los "sectores productivos" esa razón fue de 1.14. La distribución de capital fijo en Estados Unidos es en general similar a la de Canadá, como se puede ver en los datos en *Statistical Abstract of the United States*.

nacionalismo canadiense, a medida que el predominio mundial de Inglaterra se redujo y se hizo obvia la dependencia canadiense de la defensa estadounidense. Durante este periodo se creó (en 1973) una Agencia de Revisión de la Inversión Extranjera (FIRA, Foreign Investment Review Agency) y en 1980 se inició la Nueva Política Energética. Estas medidas, junto con muchas otras, pretendían incrementar la participación canadiense, en especial en el sector energético y la minería, pero también en otros sectores de la economía. El cambio en la propiedad canadiense se produjo tanto en el sector privado como en el público (Petrocan, Corporación para el Desarrollo Canadiense).¹⁶ Al analizar el efecto de estos cambios jurídicos e institucionales, Rugman (1980, p. 145) concluyó que, en sus primeros años "... la FIRA actúa en forma muy favorable hacia las inversiones extranjeras directas propuestas... [y] no ofrece una barrera considerable para el comercio en capital". La política de la FIRA definitivamente no fue favorable para la IED en 1980-1981, lo cual se atribuye en parte a su conducción por Herbert Gray y, más básicamente, refleja la tendencia de la época (Rugman, 1990, p. 25). En 1985, el gobierno conservador progresista de Brian Mulroney sustituyó a la FIRA por Inversiones Canadá, organismo que ha adoptado una actitud mucho más favorable hacia la IED. La iniciación por ese gobierno de las discusiones sobre el libre comercio con Estados Unidos son en parte una continuación de la reversión de las políticas nacionalistas anteriores. Hay que hacer notar que en México se produjo un proceso análogo.

El modelo de la PLI apunta a posibles factores económicos que podrían haber causado la reciente declinación de la participación de las CMN en Canadá. Uno de ellos son los aranceles aduaneros, de obvio interés en toda discusión del TLC. No obstante, durante muchos años los aranceles canadienses han mostrado una clara tendencia descendente difundida en todos los sectores económicos, como resultado de la participación del país en el GATT (Consejo Económico de Canadá, 1988, pp. 133-135), misma que, en ausencia de otros factores, debería reducir la IED. Sin embargo, esta explicación de la reducción de las inversiones en Canadá no es convincente, porque las reducciones de aranceles ya se estaban produciendo antes de 1970, durante el periodo en que aumentaba la IED. Como se señaló anteriormente, Caves (1982), Rugman (1990), McFetridge (1989) y otros autores tienden a restar

¹⁶ Una buena discusión de las etapas de regulación y desregulación gubernamental del petróleo y del gas de Canadá se encuentra en Helliwell *et al.* (1989).

importancia a los aranceles, basando sus argumentos tanto en cuestionarios de encuestas directas y entrevistas como en ejercicios económicos más formales.

Se señaló antes que algunos indicadores del atractivo de las inversiones en el extranjero para las empresas estadounidenses pueden en realidad haber declinado y esto es una explicación obvia de una parte de la disminución de la inversión en Canadá, lo cual coincide con el actual conocimiento ordinario de la declinación relativa de la economía estadounidense, en particular en las áreas tecnológicamente competitivas de la IED (CNUET, 1988, p. 29).¹⁷ No obstante, esta interpretación también es incompleta porque esa declinación no fue tan fuerte en otras partes del mundo. Se puede hacer el mismo comentario respecto a la menor disponibilidad de fondos invertibles en Estados Unidos, a causa del déficit gubernamental y de la saturación. En la medida en que la disminución de la IED estadounidense en Canadá es específica para el caso de esos dos países, debemos también buscar la explicación en Canadá.

Con excepción del trabajo de Meredith (1984), los estudios basados en la PLI de la IED estadounidense en Canadá no han utilizado variables de ambos países. Un factor obvio para ese ejercicio sería la mayor cantidad de ID canadiense, que se sabe que ha crecido en comparación con la de Estados Unidos. Hay pruebas de esto en el crecimiento más rápido de la productividad total de los factores (PTF) en Canadá en comparación con lo observado en Estados Unidos. De hecho, disponemos de los cálculos pertinentes en el trabajo de Baldwin y Gorecki (1986), quienes concluyen que la PTF canadiense (el TPF 4 en su cuadro 6.5) se incrementó considerablemente en comparación con la de Estados Unidos durante la década de los setenta. Un indicador alternativo de la capacidad tecnológica canadiense es el crecimiento de la IED del país en el exterior, el cual consideraremos a continuación.

IED que sale de Canadá

Uno de los cambios importantes en la economía canadiense en los últimos años ha sido el incremento de su IED en el exterior. Dos características de esto que vale la pena destacar son la fuerte preferencia por

¹⁷ Se analizan las consecuencias políticas y económicas en el contexto del TLC en el trabajo de Roett (1991).

inversiones en Estados Unidos y la concentración de la inversión en ciertos sectores. Parafraseando a Rugman (1990), se trata de empresas que se están expandiendo como resultado de las ventajas (propiedad) específicas de sus propias empresas, ventajas que se estaban acumulando en industrias en las que Canadá ha tenido una ventaja comparativa inherente (las materias primas), pero que más recientemente se han desarrollado a causa de los conocimientos tecnológicos en esas áreas. Hay también algunas corporaciones cuyas ventajas son estrictamente tecnológicas; Northern Telecom es el mejor ejemplo.

En el cuadro 9 se presentan algunos datos básicos sobre la IED proveniente de Canadá, en los que podemos ver que ha habido un incremento de la importancia relativa de la inversión que sale en comparación con la que ingresa, y que Estados Unidos sistemáticamente ha recibido más de la mitad de las inversiones canadienses en el exterior. El hecho de que la relación entre la inversión que sale y la inversión que ingresa haya estado creciendo desde alrededor de 1960 puede sencillamente reflejar la disminución de la inversión estadounidense en Canadá; sin embargo, recordemos que, de acuerdo con el cuadro 1, la IED que sale también ha estado creciendo en comparación con el PNB del país. Según los datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos, la mayor parte de la IED canadiense se destina a ventas dentro del país. De particular importancia para nuestros propósitos es que la inversión canadiense en el exterior suele concentrarse en dos áreas, los recursos naturales básicos y las finanzas/servicios. También hay pruebas de que la IED en el exterior está muy concentrada entre las empresas canadienses (Globerman, 1985). En general, esta información indicaría que la experiencia canadiense es coherente con un modelo básico de IED impulsada por ventajas de organización establecidas por las empresas en aquellas áreas en las que Canadá ha estado desarrollando su ventaja comparativa inherente, basada en los factores de los recursos naturales. Esta interpretación también implicaría que Canadá no ha logrado competitividad internacional en una amplia muestra representativa de productos manufacturados.¹⁸ La gran parte de la inversión canadiense en el exterior que corresponde a las áreas financieras y de servicios es típica del ingreso de las inversiones en Estados Unidos desde cualquier país. Tal vez valga la pena comentar que algunos autores han argumen-

¹⁸ Un mensaje similar es por supuesto revelado por las estadísticas sobre las exportaciones industriales canadienses, que están muy ponderadas por los productos de recursos naturales o artículos tales como los automotores, que no se comercian libremente.

Cuadro 9. Existencias de inversión directa en el exterior proveniente de Canadá, 1926-1990
(en millones de dólares canadienses)

	1926	1950	1960	1965	1970	1980	1985	1990
Total	397	990	2 467	3 469	6 188	26 967	54 123	86 678
Manufacturas				2 111	3 207	11 750	24 808	40 054
Minería y petróleo			543	495	870	8 231	10 316	11 709
Finanzas			32	165	421	3 695	12 863	24 750
Otros servicios				698	1 690	3 291	6 136	10 165
Desglose del total								
Manufacturas				61	52	44	46	46
Minería y petróleo				14	14	31	19	14
Finanzas				5	7	14	24	29
Otros servicios				20	27	12	11	12
Inversión en Estados Unidos como porcentaje de los respectivos sectores								
Total			66	59	54	62	68	61
Manufacturas						59	72	66
Minería y petróleo						67	65	66
Finanzas							63	48
Otros servicios							71	69

Inversión que sale como porcentaje de la inversión que entra

Total	22	25	19	20	23	44	62	69
Excluyendo las finanzas		21		21	25	43	57	62

Desglose de la IED en el sector manufacturero en el exterior

	1970		1990		Porcentaje
Total en el sector manufacturero	3 207		40 054		100
Bebidas	938	29	5 879	15	15
Metales no ferrosos	837	26	9 860	25	25
Productos de madera y papel	480	15	10 465	26	26
Hierro y productos	593	18	4 332	11	11
Productos químicos	112	3	6 517	16	16
Otras manufacturas	247	8	2 830	7	7

Fuentes: Varios años de *Canada's international investment position* de Estadísticas Canadá, complementados con *Historical Statistics of Canada*.

tado que las actitudes intervencionistas que a fines de los años setenta caracterizaron la política canadiense sobre la IED que ingresa al país habían llevado a un cierto tipo de fuga de capitales; si bien esto puede haber ocurrido aun en las categorías de las inversiones directas de largo plazo que consideramos aquí (finanzas y bienes raíces, por ejemplo), las magnitudes no representan una gran parte del total.

La IED en México: un panorama histórico

Como todo escolar mexicano sabe, el dominio extranjero de las actividades económicas claves era muy grande al terminar el siglo pasado y los conflictos entre el gobierno mexicano y los inversores extranjeros constituyeron un importante factor que condujo a la Revolución y, de hecho, continuaron después de que habían cesado los principales conflictos armados, culminando con la nacionalización de las empresas petroleras en 1938. Desde entonces, el gobierno ha mantenido una postura de bienvenida hacia la inversión extranjera en el sector manufacturero, pero desea conservar la propiedad nacional de las materias primas y de los servicios básicos.¹⁹ Una ley de 1973 reforzó un decreto de 1944 que señalaba la prioridad de la mexicanización —propiedad local mayoritaria— de las inversiones nuevas. Sólo en 1989 se revirtió oficialmente esta política, si bien todavía al comenzar 1993 la inversión extranjera es limitada o prohibida en varios sectores.²⁰

Ha habido pocos esfuerzos por determinar el crecimiento de la IED y las existencias totales de capital en México en todo el siglo XX. En el cuadro 10 se presentan datos desglosados provenientes de una serie de fuentes. Se pueden considerar ahora varios aspectos que afectan el porcentaje de propiedad extranjera del patrimonio mexicano. Un interrogante histórico es el grado de propiedad extranjera antes de que estallara la Revolución en 1910. El estudio que consideramos más autorizado es el de Alanís Patiño (1943), quien estimó que los extranjeros poseían 40% de la riqueza mexicana en 1930 y quizás 20% en 1902. El cuadro 10c presenta nuestros totales, 15% en 1902 y 30% en 1930, en los que se ha restado la deuda nacional en manos extranjeras. Otras es-

¹⁹ La evolución de esta orientación aparentemente contradictoria es un tema fascinante que no ha sido examinado en forma amplia en la literatura histórica de México. Sánchez Gamper (1989) y Fremantle Jackson (1974), así como Whiting (1981), proporcionan buenas introducciones.

²⁰ Estas limitaciones se explican en detalle en una publicación del Banco de México (1991).

timaciones son mucho más altas, en parte porque no consideran la agricultura y se concentran en las empresas más grandes.²¹

El deseo de nacionalizar las actividades clave ha desempeñado una función esencial en la mayor parte de este siglo. De hecho, el gobierno prerrevolucionario ya había obtenido la propiedad mayoritaria y el control de los ferrocarriles mediante la adquisición de acciones a precios que iban a seguir siendo motivo de controversias durante décadas. Posteriormente, se ha producido una caída considerable de la propiedad extranjera en muchas actividades, con la notable excepción del sector manufacturero, donde se han incrementado en forma espectacular las inversiones tanto nacionales como extranjeras. Obsérvese en el cuadro 10c que la parte de la agricultura mexicana en manos extranjeras era relativamente pequeña en comparación con otros sectores, por grandes que fueran los terrenos individuales en términos de su tamaño absoluto o de la repercusión política. La nacionalización del petróleo en 1938 puede haber involucrado activos valorados en 300 millones de dólares,²² pero esto representaría quizá sólo una tercera parte de la reducción de las inversiones extranjeras entre 1929 y 1940. Casi igualmente significativa es la declinación de largo plazo de la propiedad extranjera de la minería, a pesar de su aumento durante los años veinte. La política del presidente Cárdenas con respecto a la minería a fines de la década de los treinta fue presionada desde la izquierda por el fervor nacionalista y populista encendido por la reforma agrícola y fortalecido por el conflicto sobre el petróleo, así como por las movilizaciones de trabajadores dentro del sector minero. En definitiva, el gobierno de Cárdenas no tomó ninguna medida contra las empresas extranjeras, pero éstas, reaccionando ante la atmósfera hostil, decidieron descapitalizarse.²³ Finalmente, en 1961 se decretó la "mexicanización" de un sector minero mucho más débil. Esto sucedió poco después

²¹ Patiño era jefe de la Dirección Nacional de Estadística. El cálculo para 1930 se basa en censos oficiales; la cifra para 1902 supone (en forma optimista) que las existencias de capital nacional en varias áreas eran iguales a las de 1930. Ceceña Gámez (1970) usó datos del *1912 Mexican Yearbook* sobre las 170 corporaciones más grandes, que en 77% eran de propiedad extranjera. Patiño es citado por Womack (1978) y por Goldsmith (1966), este último citado a su vez por Fremantle (1974) y muchos otros autores. Vernon (1963) parece basarse en la misma fuente última de Ceceña Gámez; estos dos últimos autores son citados por Bohrisch y König (1968), Villarreal (1976), Whiting (1981) y muchos otros.

²² Meyer (1977, p. 10). Con el tiempo, las empresas iban a recibir pagos de magnitudes mucho más pequeñas durante la segunda Guerra Mundial.

²³ Después de la segunda Guerra Mundial, las empresas mineras extranjeras volvieron su atención hacia Chile y Perú, con lo cual se repitió en México la experiencia posterior a la primera Guerra Mundial, de la fuga de un México agresivo hacia una Venezuela más hospitalaria.

Cuadro 10a. Estimaciones de las existencias de capital en México en el siglo XX
(en millones de pesos actuales)

	1902	1911	1930	1935	1940	1950	1960	1970	1980	1985
Total	7 558p	10 000T	9 692P	14 768p	14 011P	112 338m	428 193m	475 000T		64 500 000T
			11 600g	15 210g		78 208x	364 000g			
			19 435y							
Agricultura			3 465p	3 784p		12 868m	52 011m			
			3 422c	4 096c	4 386c	29 567c	92 787c	169 780c		
De la cual:										
Tierras			2 288L	2 781L		20 684L	63 444L	89 326L		
Ganado			754L	1 140L		6 205L	21 054L	64 798L		
Const. y veh.			380L	465L		2 350L	8 289L	15 657L		
Minas		344z	156p	278c	634p	2 101m	4 946m			876 299c
							1 444b	5 637b		
							799B	4 294B	31 507B	220 696B
Petróleo		104d	120p	368c	244p	3 161m	17 334m	24 775k	653 865c	3 626 022c
							6 866B	24 772B	384 049B	799 993B
Industria			684p	649c	914p	18 965m	83 400m			
							25 095c	57 699c		15 561 199c
							18 291B	65 602B	325 101B	1 843 110B
Servicios			4 963P	7 543P		75 243m	270 502m			21 074 749c
Transporte						6 645m	46 135m	36 609c		3 526 219c
							34 307b	39 017b		
							3 467B	9 196B	58 277B	323 918B
Ferrocarriles		1 600P	1 451p		1 708p			26 941c		2 447 907c
Luz y gas		247d	296p		896p		14 720B	32 728B	133 272B	284 257B
								29 241ü	466 377δ	5 844 642c
Teléfono y telégrafo		1	43p		58p	930m	4 041m	7 535β	83 553β	4 305 474c
							5 618b	11 081b		
							14B	149B	32 049B	208 566B
Construcción						690m	3 698m	5 681b		2 362 931c
							203B	2 531B	12 842B	21 387B
Comercio			617p		1 019p	9 144m	24 120m	17 894c		4 254 471c
							3 221b	19 705b		
Otros servicios						6 123B	15 287B	43 651B		272 616B
							38 229c			3 143 943c
							3 589b	11 148b		
							4 407E	10 329B	44 669B	416 986B
Gobierno			810p		1 191p	16 019m	77 118m			
Deflactor		6.8	9.3	12.8	11.1	16.6	47.7	100	141	717
del PIB										7 175

Fuentes: Véase el cuadro 10c.

Nota: El censo de 1985 da los valores al costo de reposición; otros censos informan costos históricos.

de la nacionalización de la energía eléctrica en 1960 y de la mexicanización de los teléfonos en 1958.

El sector industrial de México no ha sufrido estas fluctuaciones extremas entre una propiedad extranjera completa y otra nula. Los indicios que hemos encontrado son que los mexicanos siempre han tenido una parte considerable, si no mayoritaria, del sector manufacturero. Toda conclusión de este tipo depende inevitablemente de la definición de una actividad industrial; en particular a comienzos de siglo debe haber sido grande el peso de los talleres artesanales en el empleo (y quizá en la producción). Los textiles eran probablemente el sector más importante de la industria manufacturera antes de la Revolución y tenían una considerable inversión extranjera, en especial de España y de Francia.²⁴ Complica el cuadro el hecho de que muchos extranjeros, en particular españoles, en definitiva se quedaron en México. Obsérvese en el cuadro 10c que el censo industrial de 1935 estableció que un poco más de la mitad del capital y la producción del sector manufacturero estaba controlada por extranjeros, lo cual puede reflejar este sesgo ascendente.

Con fundamentos algo más sólidos, los datos correspondientes al periodo posterior a la segunda Guerra Mundial presentados en el cuadro 10 indican niveles de propiedad extranjera en el sector manufacturero que son considerablemente inferiores a la mitad. Aun en el caso de periodos más recientes, hay problemas considerables con los datos, en particular respecto a la utilización del costo histórico o de reposición, el tratamiento de la depreciación, etc.²⁵ Aun así, la conclusión tentativa a la cual podemos llegar a partir del cuadro es que la participación extranjera disminuyó durante las décadas de mediados de siglo y ahora está aumentando lentamente, si bien no ha alcanzado los niveles anteriores.²⁶

²⁴ Ceceña Gámez (1969) señala que 84% del capital de las corporaciones industriales estaba en manos de extranjeros, resultado muy reñido con el desglose por nacionalidad del capital invertido en la industria corporativa (1886-1910) citado por Rosenzweig (1965, p. 453) e incluido en el cuadro 10. Cárdenas (1987, p. 174) usó el censo industrial de 1935 para estimar que 70% de las empresas "grandes" (ventas anuales por más de 500 000 pesos) estaban controladas por extranjeros.

²⁵ Nótese que los datos que están basados en censos industriales indican una propiedad extranjera mayor que la establecida sobre la base de las encuestas anuales; además, las relaciones calculadas a partir de los valores contables son más bajas que las encuestas anuales.

²⁶ Si bien los datos en el cuadro 10c difícilmente sugieren un aumento en la propiedad relativa de extranjeros, la comparación de las cantidades absolutas de existencias de IED con datos sobre el PNB después de 1970 muestran un aumento considerable que, presumiblemente, no es ahora contrarrestado por el cambio de la razón capital-producto.

Cuadro 10b. Estimaciones de las existencias acumuladas de inversión extranjera directa en México en el siglo XX (en millones de dólares estadounidenses actuales)

	1902	1911	1924	1929	1940	1950	1960	1970	1980	1985	1990
Total	460P	1 450d 1 750h	1 258f	1 513P	449j	556j	1 081j	2 822s	8 459i	14 629i	30 306i
Agricultura		97d	200f		8j	4j	19j	31s	8i	5i	86i
Minas		408d	300f		108j	112j	169j	155s	420i	278i	484i
Petróleo		52d	478f	409r	1j	12j	22j	30s	1	1	1
Industria		65d	60f		32j	148j	602j	2 083s	6 560i	11 381i	18 894i
Servicios		925D	220f		300j	290j	269j	523s	1 471i	2 965i	10 842i
Transporte y comunicaciones			160f		142j	75j	31j	8s			
Ferrocarriles			383p		565d						
Luz y gas		119d			141j	137j	15j	3s			
Teléfono y telégrafo		1									
Construcción					0j	5j	9j	10s			
Comercio		61d	50f		16j	70j	196j	436s	755i	1 126i	2 060i
Bancos		83d									
		105n									

Cuadro 10c. Porcentaje de propiedad extranjera en el capital mexicano en el siglo XX

	1902	1911	1930	1935	1940	1950	1960	1970	1980	1985
Total	14P,A	30P,A	30P,A	33p,A	11w,A	4M,A	3M,A			9T,A
Agricultura	10z,A	9p,A	20e			<1M,A	<1s,S	13s,S		1T,A
Minas	97z,A	98z,A	98z,A	98p,A	17u,A	46M,A	42M,A	<1s,S		11C,A
Petróleo	100d,A			99p,A		3M,A	2M,A	56s,S		8T,A
Industria	29v,A			54p,A		30C,A	45C,A	3s,S		25C,A
Servicios				42p,A		20s,S	28s,S			27T,A
Transporte y comunicaciones						7M,A	9M,A	29q,S	27q,S	
Ferrocarriles	71d,S	79p,A					32t,A	35ö,S		7T,A
Luz y gas	98d,S	94z,A	100p,A			49M,A	2M,A			1T,A
						1s,S	1s,S	1s,S		
Teléfono y telégrafo	I	I			60µ		33µ			7T,A
Comercio						7M,A	10M,A			14T,A
							7s,S	7s,S		
Construcción						6M,A	1s,S	1s,S		1T,A
Bancos		77n,A	40ñ,S							

Fuentes:

Códigos: A es el valor de los activos; S es el valor de las ventas o la producción.

^a Aguilera Gómez (1982). ^b Banco de México (1978); se han ajustado los totales según la depreciación. El empleo de B en lugar de b indica que los datos provienen de diskettes distribuidos por el Banco de México, en los cuales los datos fueron considerablemente diferentes de los de la publicación de 1978. ^c Censo oficial. ^d D'Oliver (1965). ^e Tannenbaum (1929, p. 360), refiriéndose a 1923, la inversión extranjera como porcentaje de la privada. ^f Dunn (1926, p. 91) se refiere a la inversión estadounidense, que era la predominante en la minería y el petróleo. ^g Goldsmith (1985), refiriéndose a "activos tangibles". ^h Navarrete (1960). ⁱ Poder Ejecutivo Federal (1991). Tercer Informe del presidente Salinas, comunicando datos de la Secofi/CNIE que, como se señaló en la sección sobre Estados Unidos, consideramos aquí que exageran las inversiones recientes. ^j Banco de México (1982). ^k spp (1980). ^l Lamartine Yates (1978, p. 856) existe una discrepancia poco importante entre el total de su censo y los datos oficiales para 1930. ^m Banco de México (1969). ⁿ Ceceña Gámez (1970, p. 54), usando un tipo de cambio de 2. ^ñ Moore (1963, p. 44), refiriéndose a los depósitos. ^o Fajnzylber (1976, p. 154). ^p Alanís Patiño (1943). ^q Casar *et al.* (1990). ^r Meyer (1977, p. 10), para 1926, informa estimaciones para 1933-1936 que promedian 316, y para 1937 de 133. ^s Sepúlveda y Chumacero (1973); el primer año es 1962. ^t Nafinsa (1977), citando el censo industrial de 1965. ^u Utilizando *m* y *c*. ^v Secretaría de Comercio (1977). ^w Datos proporcionados por Rosenzweig (1965) para el porcentaje de elementos nuevos, 1886-1910. ^x Calculados usando *m* y un denominador de 20 000. ^y Multiplicando los datos de Goldsmith (1985) para 1948 por la relación entre el PIB nominal en 1950 y el de 1948. ^z Calculados usando el PIB de 1940 y una razón C/P de 2.5 (Cossio e Izquierdo, 1962, p. 641); nótese que la correspondiente estimación de la razón C/P en Reynolds (1970) es 3.3. ^z Sherwell (1929); la última fecha es 1926. ^β Centro de Información y Estudios Nacionales (1983). ^δ Comisión Federal de Electricidad (s.f.). ^σ spp (1986). ^μ Wright (1971); el primer año es 1945.

Las letras mayúsculas (D, M, P, C) implican que he hecho cálculos basados en las fuentes correspondientes (d, m, p, c). La T indica una estimación de la cual el autor es básicamente responsable. En particular, el capital total para 1911 supone que la cifra de 1902 es un poco alta, y le agrega el flujo de ingreso de capital neto; el capital total para 1970 supone una existencia de capital del gobierno de 78 000 millones, mientras que el de 1985 supone existencias agrícolas de 10 billones, mitad en tierras y mitad en capital, y un capital del gobierno de 11 billones; los valores de 1985 se usan en el cuadro 15. La I indica que el elemento está incluido en la serie antes indicada. Los servicios pueden incluir "otros". Algunos datos para 1911 son de 1910, y algunos para 1930 son de 1929. Algunos datos para la década de los años 20 incluyen fábricas que no estaban en operación. Se intentó separar del valor total del patrimonio el efectivo y los bonos gubernamentales, y también separar los bonos industriales de la inversión "directa"; esto último no fue posible en las fuentes anteriores a 1930. Los cálculos para las proporciones de propiedad extranjera en 1985 usaron el tipo de cambio de fin de año, que fue 44% más alto que el promedio para todo el año.

La situación actual de las CMN en México

El estudio para la OCDE efectuado por Peres Núñez (1990) tiene una breve síntesis de la evolución reciente de la política gubernamental sobre la IED; no es necesario reseñar ese material para los lectores de esta revista. Se muestra que la inversión por las CMN es sensible a ciclos tanto en los países de origen como en los países huéspedes. Fajnzylber y Martínez Tarragó (1976, p. 247) indican que las CMN crecieron en relación con las empresas nacionales en la década de los sesenta, lo que contribuyó a motivar la posición más rígida acerca de la IED adoptada por el gobierno en 1973. Sin embargo, el peso de las CMN en las ventas de la industria mexicana permaneció relativamente constante en alrededor de 28% entre 1970 y 1980, según Casar *et al.* (1990). Ésta es la respuesta neta a influencias contradictorias como son la ley de 1973, la expansión de las paraestatales y el crecimiento continuo y el predominio tecnológico de las CMN en varias áreas. En el cuadro 11 se puede ver el reciente repunte del ingreso de IED en México, el cual ha llegado a las dimensiones relativas de los ingresos observados en los años cincuenta.²⁷ Como indicó el cuadro 1, presentado al inicio de este trabajo, y como documentan en detalle Dunning y Cantwell (1987), el tamaño relativo de las CMN en la economía de México es aproximadamente equivalente al promedio en la región. Las CMN estadounidenses predominan en la IED en México más que en la mayoría de los otros países latinoamericanos, en especial en el Cono sur, pero la participación de Estados Unidos ha caído de 75% en 1974 a 64% en 1981.

Si bien existen por supuesto muchas formas en que la función de las CMN será diferente en México y en Canadá, la teoría de la PLI analizada antes y tal como se aplica a Canadá y Estados Unidos proporciona algunas posibles líneas paralelas fructíferas para la investi-

²⁷ Surge un importante problema estadístico en relación con las diferencias en la medición de los ingresos de IED entre el Banco de México y el CNIE/Secofi. Si bien el Banco de México ya no publica una estimación de las existencias acumuladas, los subtotales del CNIE para la IED estadounidense en México se pueden comparar con los del Departamento de Comercio de Estados Unidos, disponibles en *Survey of Current Business*. Para el final de 1991, el CNIE (1992) comunicó una cifra de 21 500 millones de dólares estadounidenses, que es casi el doble del total de 11 600 millones de dólares informados por la fuente estadounidense. La diferencia entre las dos fuentes ha estado creciendo desde 1977 y por sí misma actualmente equivale a la tercera parte de la cifra del CNIE sobre las existencias totales de IED, que es de 34 000 millones de dólares estadounidenses. Dos causas importantes de esta diferencia son la inclusión por el CNIE de proyectos que fueron aprobados pero no realizados y un tratamiento diferente de las adquisiciones en el mercado de valores, las cuales el CNIE trata como IED pero Estados Unidos cuenta como inversiones de cartera.

Cuadro 11. Estimaciones oficiales de los ingresos anuales de inversión extranjera directa en México, 1950-1991 (promedios anuales en millones de dólares estadounidenses y porcentaje)

	Datos del Banco de México				Datos de Secofi	
	Total	Inversiones nuevas	Reinversión de ganancias	Deuda entre compañías	Total	Ingresos de IED/PIB
1950-1954	78	43	9	28		1.3
1955-1959	129	77	12	38		1.4
1960-1964	105	78	11	39		0.6
1965-1969	198	114	10	90		0.7
1970-1974	367	159	46	168		0.8
1975-1979	597	269	12	333	326	0.7
1980-1982	2 216	1 051	990	178	1 317	1.1
1983-1985	447	294	215	-62	1 332	0.3
1986-1988	2 455	2 088	544	-178	3 152	1.7
1989	3 037	2 028	643	365	2 500	1.4
1990	2 633	2 018	654	-38	3 722	1.1
1991	4 762	4 606	757	126	3 565	1.7

Fuentes: Banco de México, *Serie Estadísticas Históricas: Balanza de Pagos, 1950-1969 y 1970-1978*; y Banco de México, *Indicadores Económicos e Indicadores del Sector Externo*, y para 1991, *Informe Anual*. Los datos de la Secofi (del CNIE) se comunican en el Tercer Informe del presidente Salinas y en Secofi (1992), "Evolución de la inversión extranjera directa en 1991," excluyendo la inversión en el mercado de valores.

Para el cálculo de IED/PIB, la cifra de la IED siempre es la del Banco de México. Los datos del PIB son las estimaciones del Banco de México informadas por Cárdenas (1987) hasta 1970; después de este año la fuente son las cifras oficiales del INEGI, convertidas según el tipo medio anual de cambio.

En 1960, hubo una salida de 116.5 millones de dólares estadounidenses a causa de la compra de las compañías de electricidad.

gación en México. En primer lugar, hay amplias pruebas de que en México las tasas de utilidades, las razones capital-trabajo, la propensión a importar, los pagos al extranjero por concesiones de licencias y regalías, etc., suelen ser más altos entre las CMN que en las empresas nacionales.²⁸ Las CMN tienden a situarse en los sectores más dinámicos. Además, la distribución básica de las CMN dentro de la industria mexicana es muy similar a la de otros países y se concentra en sectores con barreras de entrada, en particular las que resultan de las economías de escala y de los requisitos tecnológicos. En una serie de trabajos, Blomström se explaya sobre la discusión anterior de los efectos de las CMN en México y hace hincapié en la concentración y en las ventajas tecnológicas. Después de tener en cuenta la escala, las razones *C/P*, etc., Blomström y Persson (1983) demuestran que la presencia de las CMN tiene efectos positivos sobre la productividad del trabajo en un grado que aparentemente es mayor que el observado en los estudios sobre Canadá mencionados antes. Casar *et al.* (1990) encuentran que, si bien los niveles de los salarios están relacionados en forma positiva con la presencia extranjera, el crecimiento de la productividad del trabajo tiene una respuesta mixta que depende de la especificación econométrica.²⁹ Blomström y Wolff (1989) utilizan una formulación relativamente similar y encuentran que las CMN sí contribuyen al proceso de convergencia de la productividad entre México y Estados Unidos, un aspecto que últimamente ha estado recibiendo creciente atención (Willmore, 1986; Dollar, 1991). Hay también ciertos indicios de que las CMN inicialmente aceleran el proceso de concentración dentro de la industria mexicana (Blomström, 1986b). La importancia de las tasas impositivas como un factor determinante de la IED que ingresa a México fue estudiada por Shah y Slemrod (1990), quienes señalan que tanto

²⁸ Véanse los trabajos de Sepúlveda y Chumacero (1973), Fajnzylber y Martínez Tarragó (1976), Blomström (1985) y Casar *et al.* (1990).

²⁹ Casar *et al.* (1990) no efectúan la regresión de la productividad del trabajo en relación con la presencia extranjera. En su cuadro 11.4, que muestra regresiones con la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo como variable dependiente, la inclusión de la tasa de crecimiento de la producción cambia el signo estimado para la variable de las CMN de positivo (y estadísticamente insignificante) a negativo y muy significativo. Hay claros peligros econométricos en estimar con una sola ecuación lo que presumiblemente son sistemas de interacciones, un problema que no ha resuelto para Canadá o para otros países la literatura de la PLI. Más importante aún, Casar *et al.* se concentran en las reducciones en la dispersión interindustrial de la productividad del trabajo, una consideración dinámica sobre la cual la PLI tiene relativamente poco que decir. Por otra parte, nótese que estos estudios sobre México se refieren a la productividad del trabajo, mientras que algunas de las investigaciones canadienses mencionadas antes tratan la productividad de los factores totales.

el clima de la regulación (mexicana) como las tasas impositivas en el país huésped y en el de origen tienen claros efectos sobre los flujos de IED. En sus regresiones, el proteccionismo en México, indicado por la tasa efectiva de protección, tiene efectos mixtos sobre los flujos de ingreso de IED.

Existe cierta IED que sale de México, en productos tales como el cemento y el vidrio, y en la comercialización agrícola, las telecomunicaciones y otros servicios. Si bien esa inversión no ha sido medida en forma sistemática y presumiblemente es pequeña, es importante por dos razones. Hay un paralelo sorprendentemente claro con la IED canadiense en el exterior, que se produce en las actividades con insumos intensivos de materias primas, actividades en las que el país ha estado desarrollando habilidades competitivas durante muchos años. En segundo lugar, muchos observadores piensan que el gobierno del presidente Salinas tiene en mente este tipo de industrias, mayormente de Monterrey, como modelos para impulsar la modernización.

Comparaciones

En nuestro primer cuadro vimos que el nivel de IED en Canadá ha sido más alto que en cualquier otro país desarrollado durante todo este siglo. La propiedad extranjera de actividades económicas claves también fue muy grande en México al concluir el siglo pasado y, en los cincuenta años siguientes, los conflictos entre el gobierno y los inversionistas extranjeros proyectaron una larga sombra sobre todos los acontecimientos históricos. Este contraste de políticas muy diferentes superpuestas sobre situaciones económicas aproximadamente paralelas hace muy interesante la comparación de las experiencias de estos dos países.

En la gráfica 4 se presenta una síntesis de los datos disponibles sobre la inversión extranjera en Canadá y en México. Examinaremos primero el par de figuras de la parte superior, que nos llevan a considerar las otras dos. En los primeros años de este siglo, el valor de las existencias de inversión extranjera fue mayor que el PNB en ambos países, y la relación fue ligeramente más alta en Canadá. La inversión extranjera ha disminuido considerablemente con respecto al PNB y la declinación relativa es mayor en términos de los préstamos de largo plazo al sector privado (inversión de cartera) que la declinación relativa de la IED.

En la literatura sobre la historia de la economía es bien sabido que Canadá había recibido una gran cantidad de inversiones extran-

geras antes de la primera Guerra Mundial. Lo mismo sucedió en Australia y Argentina. Menos conocido es el hecho de que, durante la primera década de este siglo, las dimensiones absolutas del ingreso de capitales en México (inversión directa más inversión de cartera) fueron casi las mismas que las del ingreso de capitales en Canadá: más de 1 000 millones de dólares. Lo que hace excitante la comparación es que, como el PIB de México equivalía a la mitad del de Canadá, en términos relativos el ingreso de capitales fue el doble en México. Las sendas se separan en forma espectacular después de 1910, por supuesto, cuando la Revolución desacelera, si no detiene, el ingreso de capitales en México, mientras que otros 1 000 millones de dólares habían entrado en Canadá para 1914.³⁰ Por otra parte, el capital continuó ingresando en este país después de estallar la primera Guerra Mundial, si bien gran parte era capital fugado de Europa. Hay buenas razones para pensar en Canadá como el clásico receptor de IED, pero la yuxtaposición de la situación de México destaca formas importantes en que el caso mexicano fue aún más notable.

Canadá y México no fueron excepcionales en cuanto a sus experiencias comunes de una relación elevada entre la IED y el PIB a comienzos de siglo y la declinación de esa relación después de 1930. En el cuadro 12 se presentan algunos datos ilustrativos de varios países en los cuales no es completamente imposible un ejercicio de ese tipo. Si bien Estados Unidos había recibido la mayor cantidad de inversión extranjera antes de la primera Guerra Mundial, como proporción del PNB esa cantidad representaba menos de 20% (Wilkins, 1989, p. 155). Investigar el caso de otros países latinoamericanos nos apartaría mucho de nuestro tema, no sólo en términos de los países receptores sino también porque los principales países exportadores de capital son europeos.³¹

Si bien podríamos recurrir a varios factores políticos para explicar la declinación de la inversión extranjera en comparación con el PIB de

³⁰ El ingreso de capital se refiere a las inversiones directas y de cartera. En el caso de Canadá, las estimaciones son las de Viner y están disponibles en *Historical Statistics of Canada*. Para México, véase el cuadro 10. Las estimaciones del PIB mexicano se han tomado del trabajo de Cárdenas (1987), convertidas a razón de 2 pesos/dólar. El PNB canadiense se ha tomado del estudio de Ankli (1980, p. 267).

³¹ Algunos aspectos relacionados, examinados por ejemplo en la publicación de Naciones Unidas (1955), son: 1) la fuerte inestabilidad de corto plazo de las inversiones del Reino Unido; 2) el hecho de que, además de México y Canadá, el único otro país del hemisferio que recibió inversiones considerables de Estados Unidos antes de la primera Guerra Mundial fue Cuba; 3) la declinación de las inversiones francesas y alemanas como resultado de esa guerra; 4) el estanca-

Cuadro 12. Inversión extranjera como porcentaje del PIB en algunos países latinoamericanos y en Australia, 1913-1938

	1913	1929	1938
Argentina	100-196	62-95	67
Brasil	64-100	65-107	48
Chile		80	136
Colombia		34	
Cuba	110	200	196
Australia	99		59

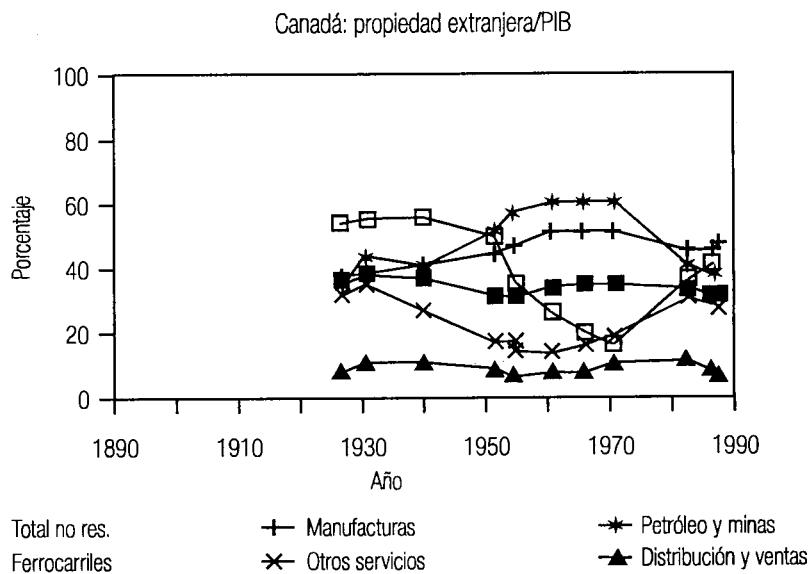
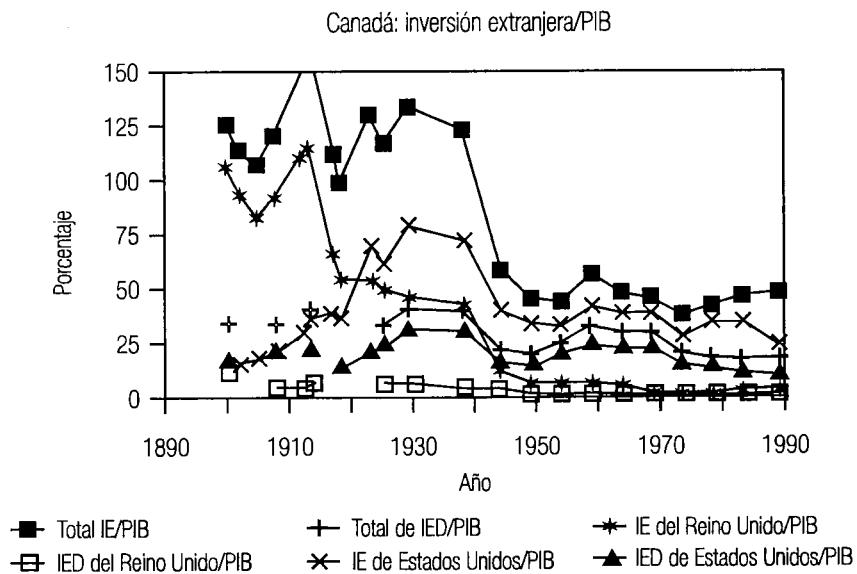
Fuentes: Datos de la inversión extranjera estadounidense del Departamento de Comercio de Estados Unidos (1960) y de Lewis (1938). Para el Reino Unido, los datos provienen de Stone (1987), Rippey (1959), el Banco de Inglaterra (1950) y la ONU (1955). La inversión francesa en Argentina y Brasil se tomó de una publicación de la ONU (1955). Las estimaciones del PIB se calcularon o se presentaron: para Argentina, en Díaz Alejandro (1970); Brasil, Chile y Cuba, en Mitchell (1983); para Colombia, en la publicación de la CEPAL-ONU (1957); para Australia, en Butlin (1962).

Nota: Los datos se refieren a los totales cerca de los años indicados. En la mayoría de los casos, el PIB total fue calculado por el autor, utilizando estimaciones publicadas de los cambios de los precios y la producción con respecto a un año posterior cuando se disponía de estimaciones oficiales. Las diferentes estimaciones de las cantidades para Brasil en los primeros años son la causa principal de la amplia escala de estimaciones. Para Argentina en 1913 y 1929, Díaz Alejandro (1970) informa estimaciones de la CEPAL-ONU de la inversión extranjera que son mucho más grandes que las de las fuentes indicadas después. Otros datos sobre la inversión extranjera se refieren a los totales (excluidos los bonos gubernamentales) de la inversión proveniente de Estados Unidos y del Reino Unido y, para Argentina y Brasil, de Francia. La inversión alemana en la región en 1914 era de alrededor de 900 dólares estadounidenses, o 10% del total; no se dispone de su desglose por país.

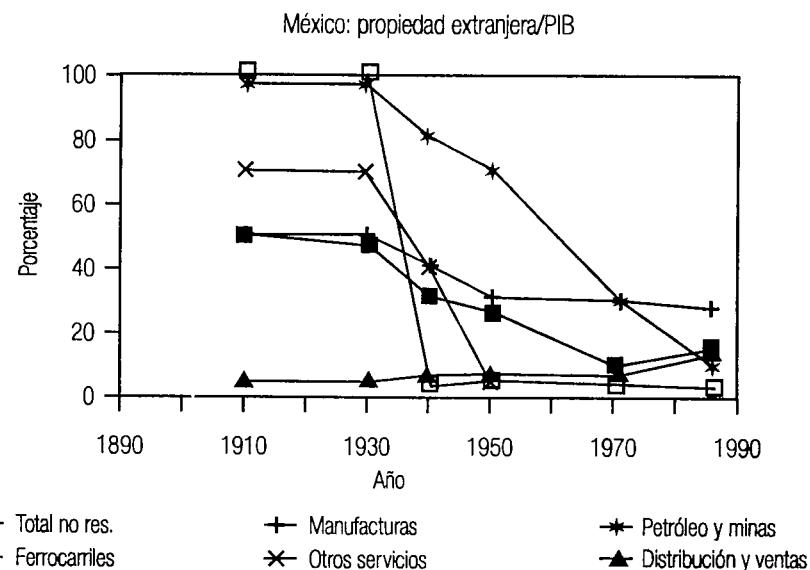
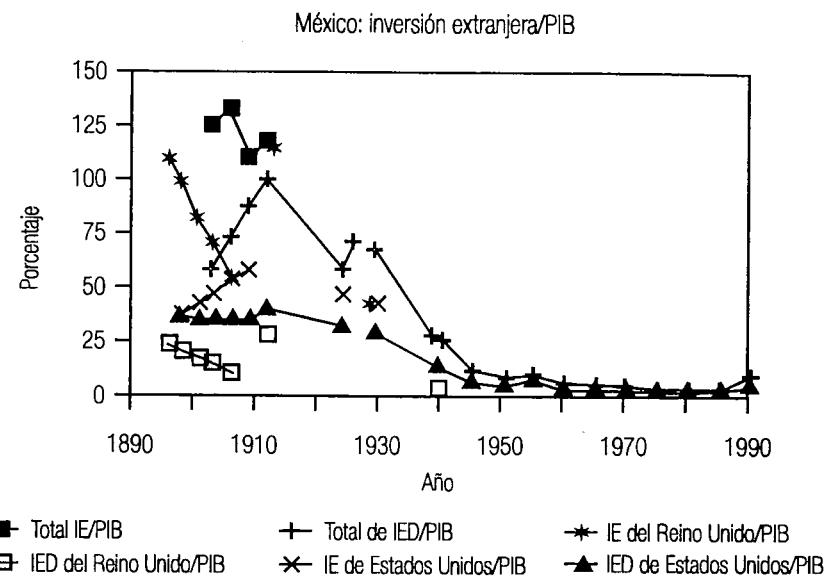
que se muestra en la gráfica 4, preferimos concentrarnos en algunas causas económicas a largo plazo. Un elemento común en la disminución de la inversión extranjera (en relación con el PIB) tanto en Canadá como en México fue la reducción de la importancia de los ferrocarriles (a menudo poseídos o financiados por extranjeros) como resultado del creciente empleo de vehículos automotores (de propiedad nacional).

miento de las inversiones británicas durante el periodo entre las dos guerras y su abrupto colapso posterior, aparentemente mediante la venta de activos a ciudadanos nacionales más que a otros extranjeros; 5) las inversiones francesas siguieron el patrón británico al concentrarse en los ferrocarriles y en los bonos del gobierno, mientras que las inversiones alemanas se concentraron más en la industria manufacturera y en la producción primaria. Para las inversiones estadounidenses de cartera, véase el trabajo de Stallings (1987).

Gráfica 4. Inversión extranjera en Canadá y México en siglo XX



Gráfica 4. Conclusión



También se podría señalar que la distinción entre inversión directa y de cartera es particularmente débil en el caso de los ferrocarriles, y que el valor de los vehículos automotores y las carreteras con frecuencia no se incluye en los totales informados de las existencias de capital, lo cual impone un sesgo descendente en algunas de las estimaciones más recientes del capital y de la relación capital-producto.

Un hecho relacionado con esto que merece ser destacado por sí mismo es que en ambos países hubo una reducción considerable —quizás a la mitad— de la razón capital-producto (C/P) (cuadro 13). Goldsmith (1985) indica la disminución de las razones capital-producto en varios países en las primeras etapas de industrialización, y el aumento más reciente de esas razones (un resultado sólido con distintas especificaciones de capital/activos), pero no intenta explicar este fenómeno y sólo comenta la cambiante distribución factorial de los ingresos como una causa posible. Nuestros resultados recomiendan un examen de su evolución en conformidad con las trayectorias sectoriales. Un ejemplo es la intensidad de capital de los ferrocarriles y otros tipos de infraestructura que se habían expandido considerablemente durante el cuarto de siglo anterior a la primera Guerra Mundial, y que posteriormente facilitarían el desarrollo de otras actividades menos intensivas en cuanto a capital. Además, la minería y el petróleo eran considerablemente más intensivas en capital que la industria manufacturera, de tal modo que el crecimiento de esta industria también contribuyó a la reducción global de la razón C/P . Si bien es claro que la razón capital-tierra creció en Canadá y México durante la primera mitad de este siglo, el “progreso tecnológico” también puede haber reducido la razón C/P de la agricultura.

En consecuencia, en cierto sentido la mitad de la disminución que se muestra en las dos figuras de arriba de la gráfica 4 es una ilusión óptica; si el capital total cae con respecto a la producción total, entonces se observa que el capital extranjero disminuye con respecto a la producción, aun cuando el capital extranjero sea una proporción fija del capital total. En realidad, nuestros datos indican que en México la relación entre la inversión extranjera y el PIB bajó durante los primeros años del presente siglo, a pesar de que se puede haber registrado un aumento en la proporción extranjera del capital total. En la literatura a menudo se ha utilizado este último indicador como signo de un incremento de la dependencia extranjera (como hizo recientemente Womack, 1978), mientras que el primero de esos índices presumiblemente establecería lo contrario. Desde el punto de vista aritmético, ambas

Cuadro 13. Razones capital-producto en Canadá y México en el siglo XX (los datos sobre el capital y el producto son valores actuales, en miles de millones de la moneda nacional)

	Canadá										México									
	1926	1930	1939	1951	1954	1960	1965	1970	1985	1902	1911	1930	1935	1940	1950	1960	1970	1985		
Capital	10.6	12.9	11.9	20.8	28.2	45.6	60.0	90.9	411.2											
PNB	5.1	5.7	5.6	21.6	25.9	38.4	55.4	85.7	463.6											
Relación C/P	2.1	2.3	2.1	1.0	1.1	1.2	1.1	1.1	0.9											
											Estimaciones del autor									
Capital											7.6	10.0	9.6	14.8	14.0	112.3	428.2	475.0	64 500	
PIB											1.6	2.9	4.4	4.3	7.8	39.7	150.5	418.7	47 402	
Relación C/P											4.8	3.4	2.2	3.4	1.8	2.8	2.8	1.1	1.4	
C/P estimada por Reynolds													4.2	3.3	3.3	2.3	2.2			
C/P estimada por Goldsmith													2.9	2.4	1.8	2.2	2.2			2.6

Fuentes: Para Canadá: Los datos sobre el capital son de varios años de *Canada's International Investment Position*, sobre el PNB, de *Historical Statistics and Canadian Economic Observer*. Esta medición del capital no incluye la agricultura y las instituciones financieras, ni los edificios residenciales o del gobierno. Para México, el PIB se tomó de Solís (1988, p. 92) y de la publicación *Cuentas nacionales del INEGI*. Las existencias de capital son las del cuadro 10a. Las razones capital-producto se tomaron de Reynolds (1970, p. 50), el primer año es 1925, y de Goldsmith (1985, p. 39) para los años 1930, 1940, 1948, 1965 y 1978. Nótese que este autor no incluye sus estimaciones previamente publicadas para años anteriores. Si bien la cobertura varía entre los autores, cada uno de ellos mantiene una coherencia en el tiempo.

Nota: Con respecto a las tendencias anteriores de la razón capital-producto en Canadá, el autor no conoce estimaciones publicadas de las correspondientes existencias de capital. Sin embargo, suponiendo que $a = C/P$, $b =$ tasa de crecimiento del PNB y $c =$ la proporción de inversión (neta), la razón capital-producto disminuirá si $c - ab < 0$. Para las primeras décadas de este siglo, $b = 0.04$ y $c = 0.05$ (Firestone, 1958), por consiguiente, para toda a razonable, se hubiera cumplido la condición para una C/P en disminución.

tendencias pueden ser verdaderas si la razón C/P está disminuyendo suficientemente.³²

En la gráfica 4, las dos figuras de abajo comparan el capital de posesión extranjera con el capital total, este último según las estimaciones de capital reproducible fijo no residencial. A pesar de que sabemos que los datos de Canadá son más confiables que los de México, hay ciertos puntos que se pueden aseverar con confianza. En primer lugar, antes de la depresión de la década de los treinta la proporción total de propiedad extranjera en México era sólo ligeramente mayor (~45%) que en Canadá (~40%). Esa proporción cayó drásticamente en México a menos de 15% en 1970. Las fluctuaciones correspondientes en Canadá fueron mucho menores y no cambiaron más de 10% desde 1926.³³ Observando los subtotales sectoriales vemos que los cambios fueron mucho más grandes en México, en particular en los sectores de transporte y de exportación de materias primas. La propiedad extranjera en la industria manufacturera ha variado en ambos países, pero sólo un poco más en México que en Canadá.³⁴

Las CMN, los cambios tecnológicos y la productividad

Son numerosas las formas en que las CMN pueden afectar la productividad. En la medida en que la decisión de invertir es resultado de la superioridad tecnológica de la empresa (una ventaja de propiedad), su inversión aumentará la tecnología en el país huésped y también puede producir repercusiones dentro de una industria o en industrias diferentes. La presencia de las CMN puede afectar la cantidad de ID en el

³² Si bien no se relaciona directamente con la discusión en el texto, es curioso que nuestras estimaciones muestren una declinación de la razón C/P después de 1960, mientras que la última estimación de Goldsmith señala un incremento. Es poco probable que esto se deba únicamente a que hayamos subestimado los dos elementos sobre los cuales no hay datos publicados, la agricultura y la propiedad estatal.

³³ En la gráfica y en el correspondiente análisis en el texto hemos omitido el periodo de la Depresión en sí. Los datos canadienses indican un gran salto en el valor de las propiedades extranjeras, en comparación con el valor total de las existencias de capital. A mi juicio, eso refleja los precios y los tipos de cambio y no transacciones masivas.

³⁴ Sin pretender hacer un análisis de la propiedad de capital en Canadá antes de 1926, señalaremos que Dunn (1926, p. 59) cita los *Commerce Reports* del gobierno de Estados Unidos en el sentido de que, en 1920, 65% del capital industrial canadiense (incluidas la industria maderera, las fundiciones y la generación de electricidad así como la industria manufacturera) estaba en manos de canadienses.

país. También puede haber un incremento en la eficiencia x a causa de la mayor competencia.

La constante atención prestada al problema ha permitido establecer varios hechos acerca de las CMN y de los cambios tecnológicos en Canadá: 1) la productividad canadiense es más baja que la de Estados Unidos (Baldwin y Gorecki, 1986); 2) Canadá gasta relativamente menos en investigación y desarrollo que los otros países industriales principales, y su sector privado financia una proporción más pequeña de esos gastos que en la mayoría de los otros países (OCDE, 1986); 3) la proporción de patentes otorgadas a extranjeros en Canadá es más alta que en los otros países grandes de la OCDE, mientras que los canadienses obtienen una proporción de patentes relativamente pequeña en otros países (Ellis y Waite, 1985); 4) las subsidiarias de CMN estadounidenses en Canadá hacen menos ID que sus compañías matrices en Estados Unidos (Encuestas Benchmark); 5) la tasa de difusión mediante las CMN en Canadá es casi tan rápida como la de las subsidiarias de CMN en otros países desarrollados (Mansfield, 1985).

En el transcurso de los años, muchos observadores canadienses han utilizado estos hechos para argumentar que la presencia de subsidiarias de CMN estadounidenses tiende a disminuir la ID canadiense y, por consiguiente, el progreso tecnológico y el crecimiento general. Hay frases típicas que se refieren al síndrome de crecimiento "truncado" o "retardado" asociado con una economía de plantas filiales, en la cual la cantidad de ID nacional se reduce cuando una empresa (o nicho del mercado) es absorbida por una subsidiaria de CMN que hace su investigación en el país de origen. El debate resultante se puede caracterizar como un problema de mercado libre o intervencionismo, que en el contexto canadiense habían sido las posiciones adoptadas por el Consejo Económico y el Consejo de Ciencias, respectivamente. El gobierno canadiense respondió a esta percepción de una competitividad tecnológica insuficiente, proporcionando incentivos para ID local. No es sorprendente que los defensores del libre mercado consideren que esos incentivos han tenido escasa eficacia.

El cuadro 14 muestra que Canadá llega sólo a la mitad del nivel de ID (en comparación con el PNB) alcanzado por algunos de los países más grandes de la OCDE; la diferencia es menor si se omiten los datos en defensa. Los valores del cuadro indican una gama de posibilidades tanto para las intensidades de ID como para la proporción de ésta realizada por filiales de CMN. Se puede argüir que Canadá no ocupa en el espectro general una posición extrema, sino una que refleja su elevado

Cuadro 14. Indicadores de la investigación y el desarrollo a fines de la década de los ochenta

	ID/PNB	Porcentaje financiado por empresas	ID en el sector manufacturero/ valor agregado de 1981	ID en CMN de Estados Unidos + BERD
Canadá	1.4	42	2.6	29
México	0.6	5	0.1	131
Estados Unidos	2.6	50	8.1	—
Reino Unido	2.3	50	6.6	11
Alemania	2.8	64	5.4	8
Italia	1.2	4	1.7	5
Portugal	0.5	7	0.3	2
España	0.6	49	0.1	8
Suecia	3.0	61	6.3	2
Suiza	2.8	n.d.	n.d.	4
Japón	2.8	80	4.9	1
Corea	1.9	82	1.7	0
Brasil	0.4	20	n.d.	28
Argentina	0.5	8	n.d.	n.d.

Fuentes: UNESCO, *Statistical Yearbook*, 1990 y 1991; Departamento de Comercio de Estados Unidos, 1982 Benchmark; y OCDE, *Science and Technology Indicators*, núm. 2.

Nota: La categoría de la UNESCO es "empresas productivas", que presumiblemente incluyen las paraestatales. Los datos para ID/VA en Corea, Portugal y España son cálculos del autor, basados en los datos de la UNESCO para la ID, y el valor agregado del sector manufacturero se tomó del *Yearbook of National Accounts* de la ONU. Los años respectivos son 1986, 1983 y 1986. La ID coreana no incluye la defensa. La BERD (Business enterprise R&D = ID en empresas comerciales) se tomó de la OCDE para los países europeos y se refiere a 1981; para los otros países la fuente es el *Yearbook* de la UNESCO. Los datos para la BERD en México se refieren a 1984, lo cual evidentemente introduce un sesgo ascendente en la relación calculada, a causa de la recesión.

ingreso per cápita, población pequeña y buena base científica, además de la gran presencia de CMN. La relación general entre las CMN y el avance tecnológico no está establecida con claridad.³⁵ Baldwin y Gorecki

³⁵ Un efecto negativo causado por la propiedad extranjera ya sea sobre la ID o sobre el crecimiento fue obtenido por Gliberman (1972) y Saunders (1980), mientras que las influencias positivas fueron señaladas por Gliberman (1979), Caves *et al.* (1980) y, débilmente, en Hewitt (1983). Esperemos que los investigadores que siguen la tradición de la PLI podrán conciliar estos resultados contradictorios.

(1986) atribuyen una tercera parte del diferencial de factores totales entre Canadá y Estados Unidos a que el primero de estos países no ha logrado economías de escala en el ámbito de las plantas individuales. Después de tener en cuenta eso, encuentran que las CMN producen un efecto pequeño pero positivo sobre la productividad relativa. Es sensato aceptar la conclusión de Gliberman (1985) de que la relación entre la propiedad extranjera y los cambios tecnológicos es positiva y modesta.

¿Cómo podría aplicarse esta literatura en el caso de México? Si bien hay muy pocos datos sobre la ID en México, el cuadro 14 indicaría que las dimensiones relativas de estos gastos es sólo de 25 a 50% de los niveles de los países industriales. Quizá los totales mexicanos estén inflados por el trabajo de laboratorio relativamente ordinario que efectúan la SARH y los hospitales.³⁶ En este caso, la perspectiva de emprender un desarrollo tecnológico autóctono parece mucho más difícil para México de lo que ha sido para Canadá. Sin duda, el sistema educativo en Canadá está mucho mejor adaptado para facilitar la ID, con el patrocinio tanto del sector público como del privado. Una alternativa para los gastos en ID nacional es la adquisición de tecnología mediante la concesión de licencias y patentes. La mayoría de los países del mundo importan tecnología en esta forma y la mayor parte de la concesión de licencias se produce por conducto de subsidiarias de CMN (Fajnzylber y Martínez Tarragó, 1976). México no ha avanzado mucho en lo que se refiere a definir y poner en práctica una política sobre tecnología. En resumen, estos datos no proporcionan ningún apoyo a una política nacionalista que restringiera la CMN basándose en criterios relacionados con la tecnología.

El TLC y la IED que ingresa en México

La reciente firma del Acuerdo de Libre Comercio (ALCCE) entre Canadá y Estados Unidos fue acompañada de un considerable debate popular en el primero de esos países y, de hecho, la cuestión se convirtió en el problema clave en una elección nacional. Se observaban en el debate canadiense dos temores mutuamente contradictorios: que el ALCCE atraerá al país más CMN y que hará que éstas lo abandonen. La primera

³⁶ Unger (1983) analizó los datos de una encuesta en 100 empresas de México y encontró niveles muy respetables de ID. No obstante, indica que estas empresas definitivamente no eran representativas del amplio espectro de actividades empresariales en el país.

posición refleja en esencia la creencia de que se están reduciendo las barreras al control extranjero de actividades de la cultura canadiense, así como otras industrias de servicio. La actitud opuesta es mantenida por quienes piensan que los aranceles aduaneros continúan siendo importantes y juzgan que son positivas las contribuciones de las CMN.³⁷

Aún es muy pronto para evaluar los efectos globales del ALCCE en cualquiera de esas economías. Muchos críticos en Canadá culpan al tratado por un considerable aumento del desempleo, si bien hay otros que también señalan varios factores macroeconómicos como las causas potenciales; algunos afirman que ésta es la primera recesión "hecha en Canadá". Como se indicó antes, la opinión predominante entre los economistas de Canadá había sido que el efecto sobre la IED de reducir (más) los aranceles sería pequeño, lo cual en realidad es cierto hasta el momento.

Consideremos ahora algunas observaciones especulativas acerca de los efectos del Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLC) sobre los flujos de IED. Recordemos que México ya ha dado un gran paso para reducir sus aranceles aduaneros y sus barreras no arancelarias de acuerdo con su entrada en el GATT. Esto puede tener en, digamos, los próximos cinco a diez años, un efecto mayor en la economía del país que el que tendría el TLC.³⁸ En segundo lugar, restringir nuestra atención a la inversión directa omitiría los flujos de inversiones de cartera, que han sido más grandes en los últimos años. Las proyecciones de los cambios de la IED se basan en dos estimaciones: el valor real (1985) de las existencias de capital³⁹ y el aumento porcentual proyectado de la propiedad extranjera. Es evidente que cualquier aumento real de las existencias de capital se producirá en el transcurso

³⁷ Parece existir una clara división en Canadá entre los científicos políticos que se oponen al ALC y los economistas que lo apoyan. Véase Young (1989). En contraste, en México la mayoría de los especialistas en ciencias sociales están en contra del TLC, mientras que en Estados Unidos la mayoría está a favor.

³⁸ A la luz de ese comentario, tiene cierto interés notar cómo el vigor del debate sobre el TLC en México contrasta con la relativa falta de discusión de los pasos dados por el gobierno al entrar en el GATT y liberalizar las normas sobre la inversión extranjera. Recordando que esas medidas se tomaron en lo profundo de la crisis de la deuda y que fueron percibidas como requisitos inevitables para la indemnización de ésta, yo sugeriría que la actual discusión sobre el TLC es en realidad un debate diferido pero más amplio sobre la liberalización del comercio y, de hecho, sobre la modernización.

³⁹ Se llama la atención acerca de la gran diferencia entre la estimación del capital industrial en 1985 efectuada por el Banco de México y los datos del Censo Industrial de ese año. Si estas fuentes se aproximaran aún más, los cálculos que siguen podrían haberse basado en los datos correspondientes al Banco de México, muy accesibles e inevitablemente más autorizados.

de varios años, siguiendo el patrón de V invertida típico de los modelos del acelerador.

En el cuadro 10 se sintetizaron los datos disponibles sobre las existencias de capital no residencial en México. Algunos aspectos de ese cuadro que son importantes para esta sección son: 1) en los censos sólo se dispone de estimaciones de las existencias de capital para algunos sectores después de 1985; 2) la última evaluación de las existencias agrícolas se efectuó en 1970; 3) la depreciación y la inflación hacen sospechosas muchas series anuales valoradas actuales; 4) las actividades de servicio representan alrededor de la mitad de las existencias de capital no residencial privado. Nuestro valor total estimado de las existencias mexicanas de capital fijo no residencial es de 174 000 millones de dólares para 1985.

Una serie de variables estructurales que la perspectiva de la PLI establece como importantes factores determinantes de la IED no cambiarán en el corto plazo: la ID, la publicidad, las tasas de concentración y las economías de escala. Esto también se aplica al PIB real y a los salarios en México. Además, la reducción de los aranceles dentro de México no debe tener un gran efecto porque esos aranceles ya son bajos a causa de la mayor apertura en las economías del norte. Por consiguiente, hay dos variables importantes que cambiarán: las restricciones gubernamentales a la IED y el tamaño del mercado para los productos mexicanos.

Eran pocos los sectores de la economía mexicana en los que estaba restringido el acceso a los extranjeros cuando se iniciaron las negociaciones del TLC, y fueron aún menos los sectores donde las restricciones a esas inversiones resultaron afectadas por el tratado. En algunos casos—incluida la mayor parte del sector manufacturero— ha sucedido esto durante cierto tiempo y las disposiciones sobre inversión extranjera de 1989 únicamente formalizaron esa apertura. La IED en agricultura fue estimulada por las reformas de 1991 a la Constitución, si bien aún subsisten algunas restricciones. Además, ciertas áreas continúan vedadas; la explotación básica del petróleo es el caso más notable. Los cambios más grandes en la posesión extranjera se producirán en el sector de finanzas, a causa de la privatización de los bancos. Si bien esto forma parte del proyecto de modernización del gobierno, esa privatización es distinta del TLC. Ha ido acompañada de un considerable ingreso de capital, pero no en activos fijos nuevos; los bancos tampoco aumentarán en forma importante el empleo a medida que cambien sus dueños. La gran atracción para inversiones nuevas será el mayor ac-

ceso para los productos elaborados en México destinados a los mercados de Estados Unidos y Canadá. También hay límites aquí; las restricciones a las importaciones pueden prolongarse hasta por quince años y las disposiciones sobre la participación local desalentarán a posibles inversionistas de Europa y Asia.

Consideraremos tres escenarios diferentes. Al primero lo llamaremos el escenario de la liberalización de la inversión, y pretende capturar los efectos de esa liberalización. Para esto, sencillamente suponemos que los sectores productivos mexicanos alcanzan la proporción de propiedad extranjera que tenía Canadá en 1987. Esta medición aproximada adolece de dos sesgos obvios. En primer lugar, una parte de la IED en Canadá se situó allí por el acceso casi irrestricto de ese país al mercado estadounidense. En segundo lugar, consideraciones del tipo de la PLI nos llevarían a pensar que, si hubiera acceso ilimitado al mercado interno mexicano, los inversionistas extranjeros dominarían ese mercado más de lo que han dominado el mercado local en Canadá.

El segundo escenario analiza la eliminación unilateral de aranceles aduaneros por parte de México. Consideramos un modelo de beneficios crecientes por la escala y la movilidad internacional del capital y usamos las estimaciones de Sobarzo (1991, tercera versión).

El tercer caso, llamado el escenario del TLC, examina la expansión de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos y simplemente supone que toda la industria manufacturera mexicana obtiene el nivel de penetración de las importaciones en Estados Unidos del que goza en la actualidad el sector automotor mexicano (1.5%), y que no hay ninguna respuesta de los inversionistas mexicanos. Más que un modelo completo del libre comercio, la hipótesis implícita aquí es que el acceso que alcanzarán los productores en México estará determinado por fuerzas políticas en Estados Unidos y el caso del sector automotor se aproxima al límite superior correspondiente.

Como se puede ver en el cuadro 15, estos tres escenarios implican aumentos de la IED de 10 000, 23 000 y 15 000 millones de dólares estadounidenses, respectivamente. En principio, los tres escenarios intentan medir tres efectos diferentes: el de eliminar los controles de la IED, el de la liberalización del comercio en México y el de lograr un cierto nivel de penetración en el mercado estadounidense. Los primeros dos escenarios se refieren a medidas ya tomadas cuyos efectos aún no se han concretado totalmente, pero que, en principio, son independientes de la firma del TLC. Las estimaciones presentadas en el cuadro no distinguen con tanta limpieza entre las tres situaciones y, a causa del

considerable traslape entre ellas, se supondría que su efecto combinado sería menor que la suma de las partes. Por aproximadas que se puedan considerar estas estimaciones, un claro mensaje que transmiten es que el TLC puede ser menos importante que otros programas del gobierno.

¿Cuál será la trascendencia de estas inversiones nuevas? Para los propósitos del análisis, consideremos un aumento hipotético de la IED de 20 000 millones de dólares estadounidenses, que se producirá en cinco años a razón de 4 000 millones de dólares al año. Pensamos en varias evaluaciones comparativas. Una obvia es con el valor del ingreso de divisas extranjeras por la cuenta corriente. El valor de las exportaciones físicas mexicanas en 1991 fue de alrededor de 27 000 millones de dólares, mientras que los servicios y otros elementos elevan el total de la cuenta corriente a unos 45 000 millones de dólares. En consecuencia, habría un incremento anual de la disponibilidad de divisas de menos de 10%. Otra comparación es con la estimación de la cantidad de fondos extranjeros necesarios para un desarrollo saludable, que el asesor presidencial José Córdoba estimó en 15 000 millones/año de dólares (*El Financiero*, 30 de abril de 1992). Los ingresos nuevos de IED cubrirían menos de un tercio de ese déficit.

Una tercera comparación es con las existencias de capital. Nuestro supuesto ingreso de 20 000 millones de dólares duplicaría el capital fijo en la industria manufacturera en manos extranjeras, elevando la propiedad extranjera en ella de aproximadamente 25 a 50%. El efecto sobre las existencias totales de capital no residencial en la nación sería un incremento de más de 10%. Éste sin duda sería un efecto considerable, aun cuando se distribuyera en un periodo de cinco a diez años. Recordamos al lector que estos ejercicios aproximados pretenden poner a prueba los límites superiores del efecto de estas políticas, no los inferiores. Por ejemplo, en el escenario de la inversión podría haber un desplazamiento considerable del capital nacional por el extranjero sin aumentar el total global. Asimismo, el efecto de las economías de escala puede haber sido exagerado en los cálculos que fueron la base para el escenario de la liberalización unilateral del comercio.

Otro mensaje de las estimaciones del cuadro 15 se refiere a la distribución sectorial en los distintos escenarios. La mayor parte de los ingresos nuevos de IED se dirigen a la industria manufacturera y podrían aumentar en cerca de 50% las existencias de capital en ese sector. El mayor ingreso de capital en las actividades de servicio se produce con la liberalización unilateral del comercio. Las diferencias entre los niveles de propiedad extranjera en los servicios en México y Canadá

Cuadro 15. Cambios estimados en las existencias de capital mexicano en distintos escenarios

	Condiciones iniciales		Escenario de la inversión		Escenario del comercio unilateral		Escenario del TLC	
	Existencias totales		Control extranjero		Ingreso de capital		Aumento de las existencias de capital	
	US\$	%	%	US\$	%	US\$	%	US\$
Total	174	9	19	10	13	23	8	15
Agricultura	27	1	2	0	7	2	0	0
Minería	2	8	27	0	22	1	0	0
Extracción de petróleo	10	0	0	0	0	0	0	0
Sector manufacturero	42	27	49	7	19	8	35	15
Construcción	6	1	5	0	53	3	0	0
Servicios	86	4	13	2	11	10	0	0
Desglose del sector manufacturero								
Alimentos	3.6	11	27	1	6	0	106	4
Bebidas	1.9	30	38	0	7	0	0	1
Tabaco	0.1	78	99	0	8	0	0	0
Textiles	1.9	9	46	1	11	0	22	0
Vestido y calzado	0.3	8	8	0	9	0	0	1
Madera y corcho	0.9	6	22	0	21	0	114	1
Muebles y otros productos	0.2	11	12	0			105	0
Celulosa y papel	1.9	23	12	0	11	0	76	1
Imprentas y editoriales	0.5	10	27	0			206	1
Artículos de piel	0.1	12	16	0	10	0	0	0
Productos de hule	0.5	67	87	0	15	0	220	1
Productos químicos	5.6	35	76	2	12	1	10	1
Productos farmacéuticos y cosméticos								
Subproductos del petróleo	0.5	73		0			0	1
Minerales no metálicos	0.2	56	74	0			0	0
Metales básicos	3.7	12	55	2	24	1	11	0
Productos metálicos	6.9	14	26	1	29	2	0	0
Maquinaria no eléctrica	1.5	20	18	0	25	0	116	2
Máquinas eléctricas	1.1	49	53	0	37	0	72	1
Equipo de transporte	1.7	58	58	0	26	0	59	1
Varios	3.9	69	85	1	25	1	0	0
	0.2	40	35	0	14	0	539	1

Cuadro 15. Conclusión

	Condiciones iniciales				Escenario de la inversión				Escenario del comercio unilateral				Escenario del TLC								
	Existencias totales		Control extranjero		Control extranjero supuesto		Ingreso de capital		Aumento de las existencias de capital		Crecimiento de las existencias de capital-producto		Existencias totales		Control extranjero		Ingreso de capital		Aumento de las existencias de capital-producto		
	US\$	%	%	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%	
Petroquímica básica	4.8	0	(se supone que no cambia)																		
Desglose de los servicios																					
Transporte	10	1	5	0	10	1	0	10	1	0	0	10	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Luz y gas	16	1	1	0	13	1	0	13	2	0	2	13	2	0	0	0	0	0	0	0	0
Teléfono y telégrafo	12	7	12	1	n.d.	7	1	n.d.	n.d.	1	n.d.	n.d.	n.d.	0	0	0	0	0	0	0	0
Comercio	11	14	20	1	10	14	1	10	1	1	10	10	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros	8	14	8	0	10	14	0	10	1	0	0	10	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Gobierno	30	0	(se supone que no cambia)																		

Las existencias de capital son una adaptación del autor del cuadro 10, convertidas según el tipo de cambio de fin de año. El porcentaje de propiedad de capital manufacturero se tomó de Peres Núñez (1990). El porcentaje de propiedad extranjera de los servicios se tomó de Baillet y Cisneros (1988). El porcentaje de propiedad extranjera en Canadá es el indicado por CALURA (1987, p.109); los subtotales del porcentaje de propiedad en la industria, los servicios y el total reflejan los pesos sectoriales mexicanos. El crecimiento porcentual para el escenario del comercio se tomó de Sobarzo (1991), versión 3. En el escenario del TLC se utiliza la matriz insumo-producto de *Survey of Current Business*.

no son suficientemente grandes para permitir que el escenario de la inversión pronostique ingresos de capital que sean significativos en el ámbito macroeconómico. Además, el mayor acceso al mercado estadounidense no generará ninguna IED orientada a los servicios en México, ya que estos servicios no se exportan. Estas consideraciones apoyan la conclusión de que la eventual firma del TLC podría no ser tan importante para el país como las liberalizaciones unilaterales de la década de los ochenta. El secretario de Comercio, Jaime Serra Puche, en la entrevista publicada en *Este País*, mayo de 1991, insistió en que los efectos de corto plazo en la economía mexicana de un tratado de libre comercio serían menores que los efectos de las anteriores liberalizaciones del comercio y las inversiones.

¿Qué ocurrirá con el empleo en México? Nuevamente, el escenario de la inversión podría no producir ningún efecto si hubiera un desplazamiento de los propietarios sin ingresos nuevos. La simulación de Sobarzo específicamente suponía un aumento del empleo total y en su cuadro 8 hay indicaciones de grandes reasignaciones de trabajadores dentro de los sectores, con un pequeño efecto neto incluso en la industria manufacturera. Volvamos a nuestro hipotético aumento de 20 000 millones de dólares, suponiendo que en su totalidad corresponde a inversiones nuevas para la exportación y que los datos sobre las CMN estadounidenses son representativos de toda la IED en México. Ahora bien, el contenido de trabajo de la producción de las CMN estadounidenses en México triplica el promedio global para las CMN estadounidenses, lo cual presumiblemente refleja la influencia del sector maquilador cuya producción es intensiva en mano de obra. Es poco probable que la producción nueva sea tan intensiva en trabajo. Por lo tanto, deberíamos hablar de una escala de 150 000 a 500 000 empleos nuevos, determinados por las tasas (medias, no marginales) para toda la IED estadounidense, y la de las inversiones en México. Los empleos en el sector manufacturero totalizan unos 2.5 millones y la fuerza de trabajo es de unos 22 millones.

Si estamos en lo correcto al afirmar que los principales cambios en el empleo en México se producirán en las actividades orientadas a la exportación, se vuelve importante analizar las dimensiones de la correspondiente pérdida de trabajo en el norte. El secretario del Trabajo de Estados Unidos indicó que 150 000 empleos podrían ser el límite superior para ese país. Esto equivale a 1% del empleo en el sector manufacturero estadounidense y a menos de la décima parte de 1% del empleo total. Otra pregunta es con qué rapidez esos trabajadores en-

contrarán empleos en otra parte; evidentemente habrá cierta expansión de las exportaciones a México a costa del empleo en este último país.

Una última forma de juzgar el efecto de las inversiones nuevas es considerar la productividad. Este es un tema sobre el cual se ha escrito mucho material descriptivo, pero se ha presentado poco trabajo empírico formal. Siguiendo las líneas de los trabajos de Baldwin y Gorecki, Globerman y Blomström comentados con anterioridad, podemos efectuar la regresión de los porcentajes de propiedad extranjera (PPE) (su logaritmo) para los distintos sectores manufactureros en México (que fueron señalados por Peres Núñez, 1990) sobre la productividad estimada de los factores totales (PFT) para los sectores, indicada en el trabajo de Hernández Laos y Velasco Arregui (1990), para obtener: $PFT = -1.25 + 0.9 PPE$. Con una R^2 de 0.16 y observaciones en sólo ocho sectores se puede considerar esto sólo muy aproximado, pero lo que indica es que 25% de aumento de la propiedad extranjera en la industria manufacturera incrementará en 0.25% la PFT del sector. Esto no es despreciable, por supuesto, dada la tasa media de crecimiento de la PFT en dos décadas, que los autores mencionados estiman en 1.1% anual, pero no basta para elevar la tasa de crecimiento de la PFT a los niveles de los vecinos del norte y, mucho menos, para eliminar la diferencia en cuanto a productividad entre ellos y México. Es irónico que en el enfoque de la PLI, que suele desestimar la importancia de la propiedad extranjera para características del comportamiento tales como las tasas de utilidades y la propensión a importar, también se desconozca la contribución independiente de la IED a los cambios tecnológicos.

Referencias bibliográficas

- Aguilera Gómez, Manuel (1982), "Las inversiones extranjeras directas durante la revolución, 1913-1920", *El Economista Mexicano*.
- Alanís Patiño, Emilio (1943), "La riqueza de México", *El Trimestre Económico*, vol. 10, pp. 97-134.
- Ankli, Robert E. (1980), "Canadian Economic Growth, 1896-1920", *Explorations in Economic History*, vol. 17, pp. 251-274.
- Baillet, Alvaro y Arlette Cisneros (1988), "La inversión extranjera directa en el sector de servicios en México", El Colegio de México, documento de trabajo núm. IX.

- Baldwin, John R. y Paul K. Gorecki (1986), *The Role of Scale in Canada / U.S. Productivity Differences in the Manufacturing Sector; 1970-1979*, Toronto, University of Toronto Press.
- Banco de México [BdM] (1969), *Cuentas nacionales y acervos de capital, consolidadas y por tipo de actividad económica, 1950-1967*, México, BdM.
- (1978), *Encuestas: acervos y formación de capital, 1960-1975*, México, BdM.
- (1982), *Inversión extranjera directa. Cuaderno 1938-1979*, México, BdM.
- (1991), *The Mexican Economy*, México, BdM.
- Bank of England (1950), *United Kingdom Overseas Investments, 1938 to 1948*, Londres, Bank of England.
- Bergsten, C. Fred et al. (1978), *American Multinationals and American Interests*, Washington, The Brookings Institution.
- Blomström, Magnus (1985), "El comportamiento de las empresas nacionales y extranjeras en México: revisión del estudio de Fajnzylber y Martínez Tarragó", *El Trimestre Económico*, pp. 175-194.
- (1986a), "Foreign Investment and Productive Efficiency: The Case of Mexico", *The Journal of Industrial Economics*, núm. XXXV, septiembre.
- (1986b), "Multinationals and Market Structure in Mexico", *World Development*, vol. 14, núm. 4, pp. 523-530.
- (1988), "Labor Productivity Differences Between Foreign and Domestic Firms in Mexico", *World Development*, vol. 16, núm. 11, pp. 1295-1298.
- Blomström, Magnus y Kakan Persson (1983), "Foreign Investment and Spillover Efficiency in an Underdeveloped Economy: Evidence from the Mexican Manufacturing Industry", *World Development*, vol. 11, núm. 6, pp. 493-501.
- Blomström, Magnus y Edward N. Wolff (1989), *Multinational Corporations and Productivity Convergence in Mexico*, NBER Working Paper núm. 3141, octubre.
- Blomström, Magnus et al. (1988), *Multinational Firms and Manufactured Exports from Developing Countries*, NBER Working Paper núm. 2493, enero.
- Bohrisch, Alexander y Wolfgang König (1968), *La política mexicana sobre inversiones extranjeras*, México, El Colegio de México.
- Buckley, Kenneth (1955), *Capital Formation in Canada, 1896-1930*, Toronto, University of Toronto Press.
- Butlin, Noel (1962), *Australian domestic product, investment and foreign borrowing, 1861-1938/39*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Cárdenas, Enrique (1987), *La industrialización mexicana durante la Gran Depresión*, México, El Colegio de México.
- Casar, José I. et al. (1990), *La organización industrial en México*, México, Siglo XXI.

- Caves, Richard E. (1982), *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Caves, Richard E. et al. (1980), *Competition in the Open Economy*, Cambridge, Harvard University Press.
- Cecea Gamez, José Luis (1969), "Grupos de poder económico en el porfirismo", *Problemas del Desarrollo*, vol. 1, núm. 1.
- Cecea, José Luis (1970), *México en la órbita imperial: las empresas transnacionales*, México, Ediciones El Caballito.
- Centro de Información y Estudios Nacionales (1983), *Análisis: Teléfonos de México*, mimeografiado.
- Clement, Wallace y Glen Williams (ed.) (1989), *The New Canadian Political Economy*, Kingston, McGill-Queen's University Press.
- Comisión Federal de Electricidad [CFE] (s.f.), *Informe de labores, 1986-1987. Anexo*, México, CFE.
- Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras [CNIE] (1988), *Informe 1983-1987*, México, CNIE.
- Cossío, Luis y Rafael Izquierdo (1962), "Estimaciones de la relación producto-capital de México, 1940-1960", *El Trimestre Económico*, vol. XXIX, núm. 4, octubre-diciembre.
- Culem, Claudy G. (1988), "The Locational Determinants of Direct Investments among Industrial Countries", *European Economic Review*.
- Díaz Alejandro, Carlos (1970), *Essays on the Economic History of the Argentine Republic*, New Haven, Yale University Press.
- D'Olwer, Luis Nicolau (1965), "Las inversiones extranjeras", en Daniel Cosío Villegas (ed.), *Historia moderna de México*, vol. 8, México.
- Droucopoulos, Vassilis (1984), "The Changing Remittance Behaviour of US Manufacturing Firms in Latin America: A Comment and an Update", *World Development*.
- Dunn, Robert (1926), *American Foreign Investments*, Nueva York, Arno Press, reimpresión.
- Dunning, John H. (1988), "The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions", *Journal of International Business Studies*, primavera.
- Dunning, John H. y John Cantwell (1987), *IRM Directory of Statistics of International Investment and Production*, Houndmills, Inglaterra, MacMillan.
- Economic Council of Canada (1988), *Adjustment Policies for Trade Sensitive Industries*, Ottawa, Canadian Government Publishing Centre.
- Ellis, Ned y David Waite (1985), "Canadian Technological Output in a World Context", en D. G. McFetridge (ed.), *Technological Change in Canadian Industry*, Toronto, University of Toronto Press.
- Fajnzylber, F. y T. Martínez Tarragó (1976), *Las empresas transnacionales*,

- expansión a nivel mundial y proyección en la economía mexicana*, México, Fondo de Cultura Económica (FCE).
- Firestone, O. J. (1958), *Canada's Economic Development, 1867-1953*, Londres, Bowes and Bowes.
- Fremantle Jackson, Hugo (1974), *La inversión extranjera en México; la política mexicana sobre la inversión extranjera (1917-1973)*, tesis, UNAM, inédita.
- Globerman, Steven (1972), "The empirical relationship between R and D and industrial growth in Canada", *Applied Economics*, núm. 4.
- (1979), "Foreign Direct Investment and Spillover Efficiency Benefits in Canadian Manufacturing Industries", *Canadian Journal of Economics*.
- (1985), "Canada", in John H. Dunning (ed.), *Multinational Enterprises, Economic Structure and Industrial Competitiveness*, Chichester, John Wiley.
- Goldsmith, Raymond W. (1966), *The Financial Development of Mexico*, París, OECD.
- (1985), *Comparative National Balance Sheets*, Chicago, University of Chicago Press.
- Government of Canada (1972), *Foreign Direct Investment in Canada*, publicado por el gobierno de Canadá (The Gray Report).
- Helliwell, John F. et al. (1989), *Oil and Gas in Canada: The Effects of Domestic Policies and World Events*, Toronto, Canadian Tax Foundation.
- Hernández Laos, Enrique y Edur Velasco Arregui (1990), "Productividad y competitividad en las manufacturas mexicanas, 1960-1985", *Comercio Exterior*, vol. 40, núm. 7, p. 658-666.
- Hewitt, Gary K. (1983), "Research and Development Performed in Canada by American Manufacturing Multinationals", en Alan M. Rugman (ed.) *Multinationals and Technology Transfer: The Canadian Experience*, Nueva York, Praeger.
- Horst, Thomas (1972), "Firm and Industry Determinants of the Decision to Invest Abroad: An Empirical Study" *Review of Economics and Statistics*, pp. 258-266.
- Kojima, Kiyoshi (1973), "A Macroeconomic Approach to Foreign Direct Investment", *Hitotsubashi Journal of Economics*, vol. 14, núm. 1, pp. 1-21.
- Lamartine Yates, Paul (1978), *El campo mexicano*, México, Ediciones El Caballito.
- Landefeld, J. Steven y Ann M. Lawson (1991), "Valuation of the U.S. Net International Investment Position", *Survey of Current Business*, mayo.
- Levitt, Kari (1970), *Silent Surrender: The Multinational Corporation in Canada*, Toronto, Macmillan.
- Lewis, Cleona (1938), *America's Stake in International Investments*, Menasha, Wisconsin, George Banta.
- Mansfield, Edwin (1985), "Technological Change and the International Dif-

- fusion of Technology: A Survey of Findings", en D.G. McFetridge (ed.), *Technological Change in Canadian Industry*, Toronto, University of Toronto Press.
- McFetridge, Donald G. (1989), *Trade Liberalization and the Multinationals*, Ottawa, Canadian Government Publishing Centre.
- Meredith, Lindsay (1984), "U.S. Multinational Investment in Canadian Manufacturing Industries", *Review of Economics and Statistics*, pp.111-119.
- Meyer, Lorenzo (1977), *Mexico and the United States in the Oil Controversy, 1917-1942*, Austin, University of Texas Press.
- Mitchell, B. R. (1983), *International Historical Statistics: The Americas and Australasia*, Detroit, Gale Research Press.
- Moore, O. Ernest (1963), *Evolución de las instituciones financieras en México*, México, CEMLA.
- Nacional Financiera, S.A. (Nafinsa) *La economía mexicana en cifras*, México, Nafinsa.
- Naciones Unidas (1955), *Foreign Capital in Latin America*, Nueva York, E/CN.12/36 ST/ECA/28.
- Naciones Unidas, Centro de Empresas Transnacionales [CNUET] (1988), *Transnational Corporations in World Development: Trends and Prospects*, Nueva York, CNUET, ST/CTC/89.
- (1991), *World Investment Report: The Triad in Foreign Direct Investment*, Nueva York, CNUET, E.91.II.A.12.
- CEPAL (1957), *The Economic Development of Colombia*, Ginebra, UN E/CN.12/365.
- (1965), *External Financing in Latin America*.
- Naim, Moisés (1982), "Teorías sobre los determinantes de las inversiones extranjeras directas", *El Economista Mexicano*, vol. XVI, núm. 4, julio-agosto, pp. 4-23.
- Navarrete R., Alfredo (1960), "El financiamiento del desarrollo económico", en FCE, *México, cincuenta años de revolución*, vol. 1, México.
- Organisation for Economic Co-Operation and Development (OECD) (1986), "R&D, Invention and Competitiveness", *OECD Science and Technology Indicators*, núm. 2.
- (1987), *Recent Trends in International Direct Investment*, París, OECD.
- Paterson, Donald G. (1976), *British Direct Investment in Canada, 1890-1914*, Toronto, University of Toronto Press.
- Peres Núñez, Wilson (1990), *Foreign Direct Investment and Industrial Development in Mexico*, París, OECD.
- Poder Ejecutivo Federal (PEF) (1990), *Segundo informe de gobierno. Anexo*, México, PEF.
- Pomfret, Richard (1981), *The Economic Development of Canada*, Toronto, Methuen.
- Ray, Edward John (1989), "The Determinants of Foreign Direct Investment

- in the United States, 1979-85", en Robert C. Feenstra (ed.), *Trade Policies for International Competitiveness*, Chicago, University of Chicago Press.
- Razin, Assaf y Joel Slemrod (1990), *Taxation in the Global Economy*, Chicago, University of Chicago Press.
- Reynolds, Clark W. (1970), *The Mexican Economy: Twentieth Century Structure and Growth*, New Haven, Yale University Press.
- Rippy, J. Fred (1959), *British Investments in Latin America: 1822-1949*, Camdon Connecticut, Archon Books.
- Roett, Riordan (ed.) (1991), *Mexico's External Relations in the 1990s*, Boulder, Lynne Rienner.
- Rosenzweig, Fernando (1965), "La industria", en Daniel Cosío Villegas (ed.) *Historia Moderna de México*, vol. 8, México, FCE.
- Rugman, Alan M. (1990), *Multinationals and Canada-United States Free Trade*, Columbia, University of South Carolina Press.
- (1980), *Multinationals in Canada*, Boston, Martinus Nijhoff.
- Safarian, A. E. (1985), *Foreign Direct Investment: A Survey of Canadian Research*, Montreal, Institute for Research on Public Policy.
- Sánchez Gamper, Philippe Alphonse (1989), *Del conflicto al consenso: los empresarios y la política de inversiones extranjeras en México, 1944-1970*, tesis de licenciatura, El Colegio de México, inédita.
- Saunders, Ronald (1980), "The Determinants of Productivity in Canadian Manufacturing Industries", *Journal of Industrial Economics*, vol. XXIX, núm. 2, diciembre.
- (1982), "The determinants of interindustry variation of foreign ownership in Canadian manufacturing", *Canadian Journal of Economics*.
- Scaperlanda, Anthony (1990), "An Empirical Investigation of the Locational Determinants of Foreign Direct Investment Flows into the U.S.", ponencia presentada en la International Trade and Finance Association, Washington D.C.
- Secretaría de Comercio (1977), "Informe técnico económico sobre energía eléctrica y gas en México, 1976", *Boletín* núm. 77, diciembre.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), Subsecretaría de Industria e Inversión Extranjera, Dirección General de Inversión Extranjera (1992), "Evolución de la inversión extranjera directa en 1991," informe inédito, enero.
- Secretaría de Programación y Presupuesto (SPP) (1980), *La industria petrolera en México*, México, SPP.
- (1986), *La industria petrolera en México*, México, SPP.
- Sepúlveda, Bernardo y Antonio Chumacero (1973), *La inversión extranjera en México*, México, FCE.
- Shah, Anwar y Joel Slemrod (1990), "Tax Sensitivity of Foreign Direct Investment, An Empirical Assessment", WPS Working Paper núm. 434, Washington, The World Bank.

- Sherwell, G. Butler (1929), *Mexico's Capacity to Pay*, Washington.
- Sklair, Leslie (1989), *Assembling for Development: The Maquila Industry in Mexico and the United States*, Boston, Unwin Hyman.
- Sobarzo, Horacio E. (1991), "A General Equilibrium Analysis of the Gains from Trade for the Mexican Economy of a North American Free Trade Agreement", El Colegio de México (documento de trabajo inédito).
- Solis, Leopoldo (1971), *La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas*, 2a. ed., México, Siglo XXI.
- Stallings, Barbara (1987), *Banker to the Third World: U.S. Portfolio Investment in Latin America, 1900-1965*, Berkeley, University of California Press.
- Statistics Canada, *Annual Report of the Minister of Supply and Services, Canada, under the Corporations and Labour Unions Returns Act. Part 1, Corporations*, Ottawa, Minister of Supply and Services Canada catalogue 61-210. (El título y el autor corporativo varían ligeramente; las referencias en el texto se hacen a Informe CALURA.)
- (1985a), *Domestic and foreign control of manufacturing, mining and logging establishments in Canada: 1981*, Ottawa, Minister of Supply and Services Canada, catalogue 31-401.
- (1985b), *Fixed capital flows and stocks: 1985*, Ottawa, Minister of Supply and Services Canada, catalogue 13-211.
- , *Canada's international investment position*, Ottawa, Minister of Supply and Services Canada, catalogue 67-202.
- Stone, Irving (1987), *The Composition and Distribution of British Investment in Latin America, 1865-1913*, Garland Publishers (copia de una tesis de doctorado, 1962).
- Tannenbaum, Frank (1929), *The Mexican Agrarian Revolution*, Nueva York, MacMillan.
- Twomey, Michael J. (1993), *Multinational Corporations and the North American Free Trade Agreement*, Westport, Greenwood-Praeger.
- Tybout, James R. y M. Daniel Westbrook (1992), "Trade Liberalization and the Dimensions of Efficiency Change in Mexican Manufacturing Industries" (documento de trabajo inédito).
- Unger, Kurt (1983) "Transfer of Technology, Trade and Industrial Structure in Mexico", El Colegio de México (documento de trabajo inédito).
- Unger, Kurt y Luz Consuelo Saldaña (1989), "Las economías de escala y de alcance en las exportaciones mexicanas más dinámicas", *El Trimestre Económico*, vol. LVI, núm. 222, abril-junio.
- U.S. Department of Commerce (1955), *Investment in Mexico: conditions and outlook for United States investors*, Washington, USGPO.
- (1957), *U.S. Investments in the Latin American Economy*, Washington, D.C., USGPO.
- (1960), *U.S. Business Investments in Foreign Countries*, Washington, D.C., USGPO.

- (1975a), *U.S. Direct Investment Abroad, 1966: Final Data*, Washington, D.C., USGPO.
- (1975b), *Historical Statistics of the United States*, Colonial Times to 1970, Washington, USGPO.
- (1976), *Foreign Direct Investment in the United States*, Washington, USGPO.
- (1981), *U.S. Direct Investment Abroad, 1977*, Washington, USGPO.
- (1983), *Foreign Direct Investment in the United States: 1980 Benchmark*, Washington, USGPO.
- (1986), *U.S. Direct Investment Abroad: 1982 Benchmark Survey Data*, Washington, USGPO.
- (1989a), *U.S. Direct Investment Abroad: Operations of U.S. Parent Companies and Their Foreign Affiliates, 1986*, Washington, USGPO.
- (1989b), *Foreign Direct Investment in the United States: 1987 Benchmark Survey, Final Results*, Washington, Government Printing Office.
- (1991), *U.S. Direct Investment Abroad: 1989 Benchmark Survey, Preliminary Results*, Washington, Bureau of Economic Analysis.
- Urquhart, M.C. y K.A.H. Buckley (1965), *Historical Statistics of Canada*, Cambridge, The University Press. (Existe una segunda edición de 1983.)
- Vernon, Raymond (1963), *The Dilemma of Mexico's Development*, Cambridge, Harvard University Press.
- (1979), "The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 41, pp. 255-67.
- Villarreal, René (1976), *El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975)*, México, FCE.
- Whiting, Van R. (1981), *Transnational Corporations and the State in Mexico: Constraints on State Regulation of Foreign Investment, Technology Inventions and Trademarks*, tesis de doctorado, Harvard University, inédita.
- Wilkins, Mira (1989), *The History of Foreign Investment in the United States to 1914*, Cambridge, Harvard University Press.
- Willmore (1986), "The Comparative Performance of Foreign and Domestic Firms in Brazil", *World Development*, abril.
- Womack, John (1978), "The Mexican Economy During the Revolution 1910-1920 Historiography and Analysis", *Marxist Perspectives*, vol. 1, núm. 4, pp. 80-123.
- Woodward, Douglas P. (s.f.), "Locational Determinants of Japanese Manufacturing Start-ups in the United States", University of South Carolina (manuscrito).
- Wright, Harry K. (1971), *Foreign Enterprise in Mexico: Laws and Policies*, Chapel Hill, University of North Carolina Press.
- Young, R. A. (1989), "Political Scientists, Economists and the Canada-US Free Trade Agreement", *Canadian Public Policy*, vol. XV, núm. 1, pp. 49-56.