

---

# **Evolución reciente de las relaciones económicas entre México y Canadá**

*Yolanda Araceli González Martínez\**

## **Introducción**

Es frecuente definir a México y Canadá como dos socios estratégicos. Políticamente, porque ya que comparten el espacio geográfico de Norteamérica, queda manifiesta, además de la conveniencia de ser aliados frente a Estados Unidos, el poderoso vecino común, la posibilidad de alianza en otros muchos aspectos internacionales que inciden en sus proyectos nacionales. Económicamente, porque ambos países coinciden en el interés de dar, a través de su inserción competitiva en el comercio mundial, un nuevo dinamismo a su planta productiva e impulsar su futuro desarrollo.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), que entró en vigor en enero de 1994, ha sido el principal detonante de una mejor y mayor vinculación económica entre los dos países. La sola expectativa de su firma hizo que los sectores público y privado de las dos partes le dieran un nuevo interés a la relación. Aunque en un principio Canadá se unió a las negociaciones iniciadas entre México y Estados Unidos debido a consideraciones vinculadas con su relación con este último, con el paso del tiempo han surgido intereses reales para sustentar una asociación económica exitosa entre Canadá y México.

A tres años de la puesta en vigor del TLC, existen avances tangibles en materia de comercio e inversión, así como en otros sectores específicos de la actividad económica de las dos naciones: agricultura, energía, transporte y finanzas, entre otros, que son indicativos del alto potencial que tienen las relaciones económicas bilaterales entre los dos países.

---

\* Subdirectora de Asuntos Económicos de la Dirección General de Asuntos Económicos con Asia-Pacífico y Norteamérica.

---

## Antecedentes

A partir del momento en que se presentó la posibilidad de establecer un tratado de libre comercio con Estados Unidos, México manifestó su interés en que Canadá participara, debido a consideraciones geopolíticas y económicas: la búsqueda de un equilibrio frente a Estados Unidos y el acceso a un mercado con gran potencial en materia de comercio e inversión. En Canadá existía reticencia a entrar en un tratado con México por las críticas internas que el gobierno había enfrentado al suscribir anteriormente el Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos; algunos lo habían señalado como la principal causa de la recesión económica experimentada por Canadá, además de que consideraban insuficiente la protección para algunos sectores sensibles de la economía canadiense.<sup>1</sup> Igualmente, existieron opiniones en el sentido de que las magnitudes del comercio y la inversión no lo ameritaban.<sup>2</sup> Sin embargo, el temor de que Estados Unidos liderara el libre comercio en la región y obtuviera los mayores beneficios, así como las posibles desviaciones de comercio e inversión hacia México fueron, entre otros, factores que convencieron a Canadá para integrarse a la negociación.

La relación económica entre Canadá y México había sido siempre modesta. Como muestra el Cuadro 1, durante la década de los ochenta, el comercio total entre los dos países fue de 680 millones de dólares (MDD), en promedio anual, aproximadamente 1.5% del comercio exterior de México, lo que ubicaba a Canadá muy por debajo de nuestros principales socios comerciales en ese decenio: Estados Unidos, Japón, Francia y España.

De 1986 a 1991, en el comercio con Canadá, el saldo fue deficitario y creciente para nuestro país: las exportaciones mexicanas representaron 41% del comercio bilateral, mientras que en el periodo 1980-1985 habían representado casi 60%. En esto pudo haber influido, por lo menos en cierta medida, el hecho de que las inversiones y los créditos canadienses se incrementaran en los últimos años de la década, lo que habría generado mayores importaciones de bienes canadienses.

Hablar de la inversión canadiense directa en México durante los años ochenta es hacer referencia a montos relativamente bajos de capital. Como muestra el Cuadro 2, en 1982 el monto de esa inversión acumulada fue de 140.2 MDD (1.2% del total); para 1987 se elevó a 289.8 MDD; así, en cinco años se

---

<sup>1</sup> Véase Antonio Ávila Díaz, "Canadá, el otro socio", *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 2, febrero de 1994, p. 143.

<sup>2</sup> Véase Sandra Fuentes-Berain, "México y Canadá: la nueva frontera del norte", *Revista Mexicana de Política Exterior*, núm. 44, otoño 1994, p. 21.

---

<b>Cuadro 1</b>							
<b>Evolución del comercio México-Canadá</b>							
<b>1980-1989</b>							
<b>(millones de dólares EU)</b>							
<b>Año</b>	<b>Com. total</b>	<b>Var. %</b>	<b>Export.</b>	<b>Var. %</b>	<b>Import.</b>	<b>Var. %</b>	<b>Saldo</b>
1980	459.0		120.0		339.0		-219.0
1981	1 073.0	133.8	623.0	419.2	450.0	32.7	173.0
1982	904.1	-15.7	584.6	-6.2	319.5	-29.0	265.1
1983	693.1	-23.3	467.0	-20.1	226.1	-29.2	240.9
1984	722.2	4.2	494.5	5.9	227.7	0.7	266.8
1985	628.8	-12.9	393.4	-20.4	235.4	3.4	158.0
1986	414.0	-34.2	191.0	-51.4	223.0	-5.3	-32.0
1987	652.9	57.7	298.4	56.2	354.5	59.0	-56.1
1988	614.9	-5.8	277.3	-7.1	337.6	-4.8	-60.3
1989	699.4	13.7	278.2	0.3	421.2	24.8	-143.0

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (1990).

incrementó en 149 MDD (casi 30 MDD anuales). En promedio, entre 1983 y 1987 la participación del capital canadiense en el total de la inversión extranjera directa (IED) en México fue de 1.5%; de este modo, su posición fluctuaba entre el sexto y el décimo inversionista, después de países como Estados Unidos, Alemania, Japón, Gran Bretaña, Suiza, España, Francia y Suecia.

Entre 1988 y 1993 la inversión se incrementó en 364.3 MDD, arrojando un monto acumulado en el último año de 653.8 MDD, lo que significó un incremento de 125.5% con respecto a 1987. La inversión canadiense se concentró en las actividades del sector industrial (60.4% del total acumulado en el lapso de referencia), entre las que destacaron las relativas a productos metálicos, maquinaria y equipo, química, derivados del petróleo, del carbón, productos de hule y de plástico y alimenticios. Al sector comercio se destinó 15.2% del total y a los servicios 18.2%, principalmente al subsector de servicios profesionales y técnicos especializados. De esta forma, 1.3% del total de la inversión recibida en esos años fue de origen canadiense. Como puede notarse, a pesar de que los capitales de Canadá siguieron incrementándose en México, su posición como inversionista (noveno) no varió significativamente.

<b>Cuadro 2</b>			
<b>Inversión canadiense directa en México</b> (millones de dólares)			
<b>Año</b>	<b>Nuevo</b>	<b>Acumulada</b>	<b>Part. %</b>
1982		140.2	1.2
1983	22.1	162.3	1.4
1984	32.5	194.8	1.5
1985	35.1	229.9	1.6
1986	40.6	270.5	1.6
1987	19.3	289.8	1.4
1988	34.0	324.0	1.3
1989	37.4	360.9	1.4
1990	56.1	417.0	1.4
1991	74.2	491.2	1.5
1992	88.4	579.6	1.5
1993	74.2	653.8	1.5

Fuente: Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, Reporte 1983-1987. Y Dirección General de Inversión Extranjera, *op. cit.*

México tampoco ocupó un sitio de importancia en el comercio exterior de Canadá en esa década: en 1988, por ejemplo, nuestro país estaba ubicado como el 15 comprador y el noveno abastecedor de Canadá, muy por debajo de sus principales socios comerciales: Estados Unidos, Japón, Reino Unido, Francia, Alemania y Países Bajos; México representaba escasamente 0.6% del comercio exterior total de Canadá.

En el bajo nivel del comercio bilateral y de las inversiones registrado durante la década de los ochenta tuvo que ver la crisis experimentada por México en 1982, originada por el elevado endeudamiento externo y su servicio, situación que inhibió las corrientes comerciales y la llegada de capitales extranjeros.

Para hacer frente a dicha situación, el gobierno mexicano no sólo tuvo que realizar ajustes drásticos de carácter coyuntural, sino que emprendió significativos cambios estructurales en los cuales destacó la apertura hacia el exterior con el doble propósito de reducir la inflación y hacer más eficiente la estructura productiva del país. Esta política llevó, en primera instancia, a

buscar la adhesión de México al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), la cual se logró en agosto de 1986.

En este contexto, en 1990, el gobierno mexicano estimó consecuente con su política y adecuado a los intereses del país negociar un tratado de libre comercio con Estados Unidos, negociación que posteriormente incluiría a Canadá. Entre los motivos que originaron esta decisión debe destacarse la necesidad de contar, por primera vez, con un marco contractual de compromisos convenidos mutuamente para ordenar, facilitar y fortalecer las relaciones de México con su principal socio. En 1989, por motivos similares, Canadá había optado por firmar un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos; su principal interés de participar en la negociación de un tratado que incluyera a México fue el de preservar los compromisos alcanzados en su propio acuerdo. Sin embargo, en esa decisión intervinieron consideraciones de orden político y económico en relación con nuestro país, las cuales sólo pueden entenderse como parte de una nueva estrategia de vinculación con América Latina.

El principal sostén de la economía canadiense es el comercio exterior, razón por la cual, sin soslayar las implicaciones políticas del caso, ese país ha tratado de penetrar en los nuevos mercados de las denominadas economías emergentes como Brasil, Chile y México a través de la promoción del libre comercio bilateral y multilateral. En este último caso, destaca el fuerte respaldo del gobierno canadiense a la consecución de una zona de libre comercio hemisférica.

### **La relación económica bilateral después del TLC**

A partir de la firma del TLC, la relación entre México y Canadá registra cambios graduales pero significativos en todos sus ámbitos, en particular en materia de comercio e inversión.

#### *Evolución del comercio bilateral*

En 1990, Canadá decidió integrarse a las negociaciones de México y Estados Unidos para concretar un tratado de libre comercio. La sola expectativa de la suscripción de ese instrumento dio pauta para una mayor actividad comercial. Como muestra el Cuadro 3, en el periodo 1990-1993, el comercio total sumó 5 906 MDD, más de 2.4 veces el monto del registrado en el lapso 1986-1989, que ascendió a 2 381.2 MDD. Las exportaciones de México se incrementaron 503.6%, mientras que las importaciones lo hicieron en 173.5%, lo que permitió revertir el

---

déficit que se había presentado de forma continua para México desde mediados de la década de los ochenta.

A este comportamiento positivo contribuyó particularmente la elevación sustancial, en 1992 y 1993, del comercio de México con Canadá, motivada en gran parte por un aumento de 387% en las exportaciones mexicanas en el primer año (particularmente de productos automotrices y petróleo), así como por un incremento de 73% en las importaciones de México durante el segundo año (en particular, de trigo, partes y componentes para ensamble de automóviles y camiones, y nuevas adquisiciones de semillas de nabo y de canola que, en el caso de éste último producto, se constituiría en una de las principales compras de México).

<b>Cuadro 3</b>							
<b>Evolución del comercio México-Canadá</b>							
<b>1990-1996</b>							
<b>(millones de dólares EE.UU.)</b>							
<b>Año</b>	<b>Com. total</b>	<b>Var. %</b>	<b>Export.</b>	<b>Var. %</b>	<b>Import.</b>	<b>Var. %</b>	<b>Saldo</b>
1990	720.0	2.9	277.0	-0.4	443.0	5.2	-116.0
1991	687.0	-4.6	231.0	-16.6	456.0	2.9	-225.0
1992	1 795.0	161.3	1 125.0	387.0	670.0	46.9	455.0
1993	2 704.0	50.6	1 541.0	37.0	1 163.0	73.6	378.0
1994	3 115.0	15.2	1 495.0	-3.0	1 620.0	39.3	-125.0
1995	3 353.2	7.6	1 979.0	32.4	1 374.2	-15.2	604.8
1996*	2 755.0	-17.8	1 592.0	-19.6	1 163.0	-15.4	429.0

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).  
\* enero-septiembre.

Al hacer un examen del comercio bilateral en el marco del TLC, se encuentra que el crecimiento comercial no es tan notorio, debido a la interferencia de diversas circunstancias. En 1994, el comercio se incrementó 15%, con respecto al año anterior. Las exportaciones mexicanas decrecieron 3%, mientras que las importaciones aumentaron 40%, lo que originó nuevamente un déficit de 125 MDD. En 1995, el comercio aumentó 7%; las exportaciones mexicanas aumentaron 32%, mientras que las importaciones disminuyeron 15%, con lo cual el saldo negativo de México se convirtió en un superávit de 605 MDD.

Aunque el crecimiento del comercio registrado en 1994 fue mucho menor al de los dos años anteriores, ello no impidió su aumento en términos absolutos. Un factor que puede explicar, al menos en parte, ese menor dinamismo comercial después del sorpresivo avance de los dos años anteriores, es la persistencia de dos factores de gran impacto en la relación comercial de México con Canadá: la existencia de canales de comercialización inadecuados y el desconocimiento de los mercados: los principales productos objeto del comercio muestran ya sea decrecimientos significativos de un año a otro o bien desaparecen. Estos factores repercutirían en el aprovechamiento cabal del TLC durante su primer año de vigencia.

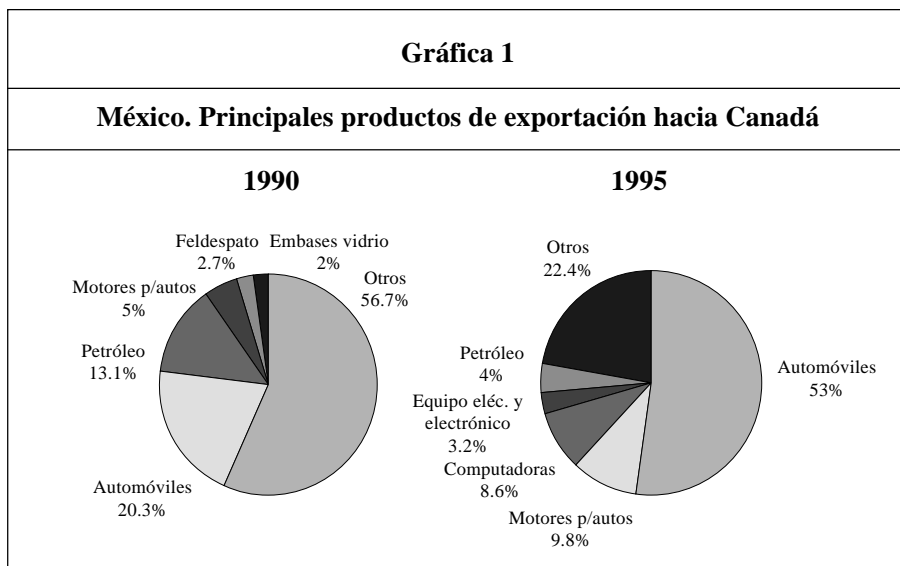
En lo acontecido durante 1995, la crisis económico-financiera de México tuvo una influencia particular. Por un lado, si las exportaciones mexicanas lograron recuperarse sensiblemente, ello se debió no sólo a los beneficios de la desgravación arancelaria, sino también al proceso devaluatorio del peso mexicano frente al dólar estadounidense. Por esta misma razón y aunada a la severa recesión en la actividad económica, la capacidad mexicana para adquirir productos del exterior se vio restringida, con la consecuente disminución del ritmo de crecimiento de las importaciones procedentes de Canadá.

A pesar de las anteriores consideraciones, resulta significativa la mayor importancia del mercado canadiense para México lograda en este periodo. Del comercio total de nuestro país, el comercio bilateral con Canadá representó 2.1% en los dos primeros años de vigencia del TLC. Las exportaciones mexicanas a Canadá representaron 2.4% del total exportado, mientras que las importaciones provenientes de ese país fueron 2% del total. De acuerdo con lo anterior, Canadá es el cuarto proveedor de México y el segundo comprador, con lo cual se constituye en el tercer socio comercial del país a nivel individual. Por su parte, México se ha convertido en el sexto comprador de Canadá y en su cuarto abastecedor, desplazando en esta última categoría a países como China y Corea del Sur.

### *Composición del comercio México-Canadá*

Con respecto a la relación comercial bilateral, cabe destacar la alta concentración de productos del ramo automotriz, en particular en el caso de las exportaciones mexicanas, situación que ha estado presente antes y después del TLC. Lo anterior se debe a la existencia de numerosas subsidiarias de empresas automotrices estadounidenses tanto en México como en Canadá, lo que ha llevado a un creciente flujo comercial intrafirma.

---



Fuente: SECOFI y BANXICO.

En 1990, las exportaciones de petróleo representaban 13% de las exportaciones mexicanas a Canadá, mientras que las ventas de automóviles representaban 20%. Durante los dos primeros años de vigencia del TLC, el comercio automotriz se fortaleció. Así, para 1995 esas exportaciones ocupaban ya 60% de las ventas mexicanas y el petróleo sólo 4%.<sup>3</sup>

De los 20 principales productos exportados en 1995 a Canadá, 11 de ellos se encontraban en las categorías de liberalización inmediata o exenta del TLC (motores de émbolo de cilindrada mayor a 1 000 cm<sup>3</sup>, unidades de procesamiento numérico, computadoras, teléfonos y cerveza, entre otros). De esos 20 productos principales, existían artículos que disminuyeron su importancia en términos absolutos, con respecto a la registrada en 1993. Por ejemplo, computadoras, partes y accesorios para automóviles, motores de émbolo, mangos, y ballestas y sus hojas, por citar algunos. Esto lleva a pensar que los mercados de estos productos pueden responder a situaciones coyunturales o que no se han consolidado.

<sup>3</sup> La potencialidad del sector automotriz en los flujos comerciales y de inversión puede apreciarse en el artículo de Alfonso Mercado y Maritza Sotomayor, "El comercio de automotores entre México y Canadá", *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 7, julio de 1996, pp. 583-591.



<b>Cuadro 4</b>			
<b>Principales productos de importación de México provenientes de Canadá</b>			
1990	Part. %	1995	Part. %
Azúfre en bruto y sin refinar	4.7	Semillas y frutos oleaginosos	9.3
Aviones	3.8	Material de ensamble p/autos	7.1
Leche en polvo o en pastillas	3.0	Computadoras	6.6
Pasta química (distinta de las coníferas al su Kato)	2.6	Trigo	5.3
Productos laminados planos	2.5	Maquinaria para la ind. caucho	3.9
Helicópteros para fumigación	2.5	Otros artículos ind. editorial	3.7
Asbesto en fibra o en roca	2.5	Aceite animal o vegetal	2.7

Fuente: SECOFI.

En lo que toca a las importaciones mexicanas de productos canadienses, como muestra el Cuadro 4, entre 1990 y 1995 hubo cambios importantes: si bien siempre han incluido tanto materias primas como manufacturas, a partir de 1993 algunos productos empiezan a consolidar su presencia, gracias al régimen logrado en el TLC. Tal es el caso de la canola (semilla oleaginosa) y el trigo, así como del material de ensamble para automóviles y aviones.

### *Obstáculos al comercio bilateral*

Los contenciosos comerciales con Canadá son relativamente pocos. Actualmente, a petición de ese país, sólo están vigentes dos paneles en el marco del TLC para revisar los dictámenes que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) dio a conocer a fines de 1995 y principios de 1996 contra las empresas canadienses Steelco y Algoma por incurrir en prácticas de *dumping*, al exportar a México placa en rollo y lámina rollada en caliente, respectivamente.

Es de suponer que, al aumentar el comercio entre México y Canadá, también podrían presentarse mayores diferendos. Al respecto, es importante señalar que ambos países cuentan con una tradición de respeto a las regulaciones establecidas en el TLC para la solución de controversias.

Fuera de este tipo de problemas, el incipiente conocimiento de los mercados representa un obstáculo mayor para incrementar el comercio entre

---

México y Canadá, lo que implica la necesidad de definir mejores estrategias de comercialización y de atracción de la inversión.

### *Promoción comercial*

La necesidad de contrarrestar la falta de información sobre los mercados, con el fin de aprovechar cabalmente la liberalización de los flujos bilaterales que ofrece el TLC, es y será una de las tareas prioritarias tanto para el sector gubernamental como para el sector privado de los dos países.

Es innegable que la globalización económica mundial llevó a reconsiderar las estrategias para acceder a una posición comercial diversificada y competitiva a nivel mundial, México no ha sido la excepción. Con la firma del TLC y a pesar de la estrecha vinculación mexicana con Estados Unidos, la promoción de un comercio más diversificado e intenso con Canadá ha sido una preocupación principal de México.

Al hablar de los esfuerzos gubernamentales, se debe mencionar que tanto la SECOFI, el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), así como la propia Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), a través de sus representaciones diplomáticas en Canadá, están realizando esfuerzos para apoyar la detección de oportunidades comerciales y de inversión. Las actividades van desde poner a disposición información oportuna por vías tradicionales o *Internet* hasta el financiamiento de operaciones comerciales y de inversión.

Por otra parte, hoy existe un importante andamiaje para la promoción del comercio y la inversión, desarrollado por el sector privado. Ello permite un mayor conocimiento de los socios potenciales y de los sectores más favorables para los negocios. Esta situación no fue siempre así; prácticamente en toda la década pasada, las relaciones empresariales bilaterales fueron de muy baja intensidad por la desfavorable situación económica interna de nuestro país.<sup>4</sup>

En México, a pesar de que el Comité de Hombres de Negocios México-Canadá fue instituido desde 1968, en el seno del Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI), estuvo inactivo por un largo tiempo. De hecho, su actividad empezó a cobrar importancia a raíz del ingreso de México al GATT y por el inicio de las negociaciones del TLC. En 1990, este comité celebró un convenio de cooperación con el Consejo Canadiense de las Américas (CCA), con el deseo de maximizar las oportunidades para incrementar el comercio, la inversión y el intercambio tecnológico.

---

<sup>4</sup> Emilio Carrillo Gamboa, "Experiencias y percepciones de un embajador mexicano", en Mónica Vereá (coord.), *50 años de relaciones México-Canadá. Encuentros y coincidencias*, México, Centro de Investigaciones sobre América del Norte-UNAM, 1994, p. 49.

---

El CCA, organismo creado en 1987, empezó a manejar aspectos relacionados con México. En 1989 se estableció el Consejo de Negocios México-Canadá, mismo que en 1992 se integró al CCA como el Comité de Hombres de Negocios Canadá-México.

Igualmente, el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios y el Business Council on National Issues, organismos que agrupan a las cúpulas empresariales de ambos países, instituyeron desde 1989 reuniones bilaterales anuales en las cuales se analizan asuntos económicos y empresariales con el propósito de fomentar un clima favorable de negocios entre Canadá y México.

En los últimos tres años, todas estas instancias han intensificado sus intercambios de información, se han organizado varias misiones comerciales, seminarios y conferencias para promover las oportunidades comerciales y de inversión mediante alianzas estratégicas. En estas actividades se ha pasado de la generalidad a la promoción de sectores específicos.

Tanto los gobiernos como los empresarios han reforzado su presencia en cada uno de los dos países, a través de oficinas previamente existentes o de la apertura de nuevas representaciones. El caso de la representación de la Cámara de Comercio de Alberta en México, que es la primera en su tipo, demuestra la seriedad con la cual se está atendiendo el mercado mexicano. Asimismo, se tienen noticias del interés de empresarios mexicanos radicados en Canadá de formar asociaciones empresariales bilaterales que apoyen la realización de negocios.

La gama de actividades de promoción se ha ampliado, pero es necesario reforzarla si se considera la potencialidad de los dos mercados. Al respecto es importante citar que durante la visita del presidente de México a Canadá, en junio de 1996, se adoptó la denominada Declaración de objetivos y el plan de acción de la relación México-Canadá que, en su apartado sobre la relación económica, establece el objetivo de incrementar el comercio y la inversión mediante la participación de las pequeñas y medianas empresas. Ello puede dar un mayor impulso a la relación, ya que se ha comprobado el impacto de esas empresas en los mercados en expansión.

### **La relación financiera y de inversión**

Tradicionalmente, México ha contado con el apoyo del capital canadiense en forma de préstamos y líneas de crédito e inversión que han contribuido al desarrollo económico del país.

---

---

### *Financiamiento*

Actualmente, la deuda pública externa de México contratada con Canadá asciende a 3 200 MDD; los principales acreedores son el Bank of Montreal, el Royal Bank of Canada, el Bank of Nova Scotia, el Canadian Imperial Bank of Commerce, el Export Development Corporation y el Toronto Dominion Bank. Los tipos de crédito que la banca canadiense ha apoyado consisten en emisiones de bonos, créditos de corto plazo, créditos bilaterales y créditos a la banca comercial.

En el caso de las líneas de crédito bilaterales, de 1989 a 1995 el monto contratado con Canadá fue de 1 686.2 MDD, de los cuales 1 621.4 MDD corresponden a créditos para la importación de bienes y servicios canadienses, y los restantes 64.8 MDD, a créditos reestructurados con el Club de París. La utilización de estas líneas suma 606.4 MDD. Los principales usuarios del financiamiento bilateral son: BANCOMEXT, Banamex, Comisión Federal de Electricidad (CFE), Banca Serfín, Petróleos Mexicanos (PEMEX), Bital y Bancomer.

De 1995 al 30 de junio de 1996, el monto contratado con Canadá fue de 224.9 MDD, de los cuales hay un monto disponible de 132.2 MDD, es decir, 58.8%. Las entidades mexicanas que han contratado líneas de crédito son: BANCOMEXT, Nacional Financiera (NAFIN), CFE, Banco Nacional de Obras Públicas (BANOBRAS) y PEMEX. Asimismo, los principales bancos acreedores con los cuales se han contratado estos recursos son: Export Development Corporation (82.2%) y Bank of Montreal (17.8%).

Cabe hacer mención especial del caso de BANCOMEXT. Esta institución dirige el financiamiento a corto plazo, obtenido de los principales bancos canadienses, para apoyar importaciones a través de cartas de crédito que amparan las compras de materias primas, partes y refacciones procedentes de Canadá, Estados Unidos y otros países. Igualmente, con la Export Development Corporation de Canadá contrata líneas específicas y préstamos con aval de esa institución para adquirir bienes de capital, servicios y productos agropecuarios de dicho país.

Como se observó, una parte significativa del crédito contratado está disponible debido, principalmente, a dos factores. Primero, que a partir de 1994 la banca privada ya no cuenta con la garantía del gobierno federal para la contratación de estas líneas; segundo, que en 1995 y 1996, debido a la crisis económica de México, se restringieron las importaciones de bienes, lo que provocó la menor utilización de las líneas de crédito que fueron establecidas precisamente con ese fin. No obstante, estos instrumentos financieros son una

---

fueron una fuente importante de recursos para el sector productivo mexicano; por ende, es de suponer que, al fortalecerse las condiciones económicas en nuestro país, mejorará su aprovechamiento.

### *Inversión*

Como ya se ha mencionado, durante el decenio pasado Canadá estaba lejos de constituirse en una importante fuente de capitales para México, a pesar de que su participación fue constante. A partir de la puesta en vigor del TLC esta relación se incrementó notablemente.

En 1995, la nueva inversión canadiense fue de 153.7 MDD, con lo cual Canadá ocupó en ese año la octava posición entre los países con capital en México.<sup>5</sup> De esta forma, el monto acumulado en ese año llegó a 894.4 MDD. Como puede observarse, en un solo año se registró un monto que en la década pasada se obtuvo en más de cinco años, lo cual pone de manifiesto el interés del capital canadiense en establecerse en el país.

Según información de la SECOFI, dentro de los proyectos de inversión de origen canadiense realizados en el lapso 1989-1995 destacan los siguientes: John Labatt Limited (510 MDD) en la empresa FEMSA Cerveza; Bombardier Inc. (27.8 MDD) en Bombardier S.A.; Development Corporation (18.5 MDD) en Minera La Bajada; Chempharm Limited Inc. (18.4 MDD) en Farmacéutica Lakeside; Pacific Industrial (15.3 MDD) en el Ingenio La Purísima; Magna International Inc. (152 MDD) en Magna Internacional de México (sector de servicios); y Consoltex Group Inc. (10.8 MDD) en Rafytek (industria química).

Es importante destacar que en el primer semestre de 1996 se lograron nuevos flujos de inversión canadiense por 407 MDD, cifra casi tres veces mayor a la del año anterior, de la cual aproximadamente 90% se dirigió al sector de servicios financieros.

Al mes de junio de 1996 se tenían registradas 734 empresas con inversión canadiense, equivalentes a 5.5% del total de sociedades con IED establecidas en México (considérese que a diciembre de 1993 existían sólo 364 empresas). Los inversionistas canadienses participan mayoritariamente en el capital social de 583 empresas y minoritariamente en 151. Las empresas con capital canadiense se ubican en el sector servicios (31.7%), en la industria manufacturera (25.3%), en comercio (20.3%) y en minería (17.8%), principalmente.

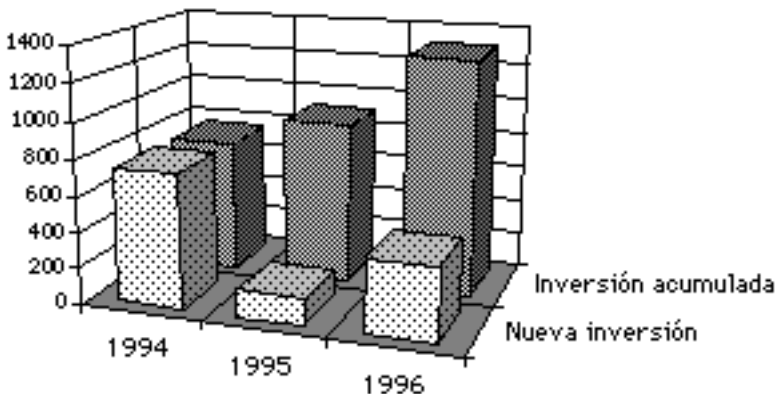
---

<sup>5</sup> De acuerdo con las nuevas disposiciones establecidas por la SECOFI y el Banco de México, a partir de 1996, la nueva metodología para registrar la IED captada por nuestro país ha llevado a modificar las cifras históricas de la inversión proveniente de Canadá que se tenían al cierre de 1994. Por ello, las cifras que aparecen en la Gráfica 2 difieren de las registradas previamente.

---

**Gráfica 2**

**IED canadiense en México**  
(millones de dólares EU)



	1994	1995	1996*
Nueva inversión	740.7	153.7	407.7
Inversión acumulada	740.7	894.4	1302

Fuente: SECOFI.  
\*Enero-junio.

Actualmente, las ramas de más interés para el capital canadiense son: la electricidad, los ferrocarriles, la energía (gas natural) y las telecomunicaciones, así como la agropecuaria, la minera, la forestal, la automotriz y la turística.

Uno de los efectos más notorios del TLC en materia de inversión han sido las operaciones realizadas durante 1996 en el sector de servicios financieros. En el mes de febrero, se anunció la asociación estratégica entre el Grupo Financiero Bancomer y el Bank of Montreal, que permitirá que la institución financiera mexicana obtenga un importante flujo de recursos, ya que la participación del banco canadiense será de 16%. Asimismo, este porcentaje puede incrementarse dependiendo de los resultados en los próximos cinco años.

Igualmente, se formalizó la inversión que realizará el Banco Nova Scotia para adquirir hasta 55% del capital del Grupo Financiero Inverlat. La adquisición de capital, por parte del banco canadiense, se está realizando en partes: durante los meses de marzo, abril y mayo de 1996 se compró 16% de las acciones, el restante 39% se contratará bajo un compromiso documentado en obligaciones subordinadas, convertibles al 31 de marzo del año 2000.

<b>Cuadro 5</b>					
<b>Distribución sectorial de la inversión materializada proveniente de Canadá*</b> (miles de dólares)					
Sector	1994	1996	1996*	Acumulado 1994-1996	Part. %
<b>TOTAL</b>	740 752.4	153 790.3	407 710.0	1 302 252.7	100
Agropecuario	15.5	0.0	0.0	15.5	0.0
Minería y extracción	70 814.1	2 824.0	49.3	73 687.4	5.7
Industria manufacturera	555 284.4	96 845.6	28 955.1	681 085.1	52.3
Electricidad y agua	0.0	8.3	0.0	8.3	0.0
Construcción	274.0	564.0	7 977.6	8 815.6	0.7
Comercio	108 558.7	1 447.7	1 289.3	106 295.7	8.2
Trasp. y comunicaciones	22.5	0.0	0.0	22.5	0.0
Servicios financieros	9 097.0	49 495.5	368 234.4	426 829.9	32.8
Serv. comunales, sociales y personales	1 686.2	2 605.2	1 204.3	5 495.7	0.4

Fuente: SEMI II

\* Enero-junio, notificada al 24 de julio.

Las ventajas de que estos bancos participen en México es que se podrá contar con una amplia experiencia en tecnología bancaria, con la consiguiente ampliación de la competitividad de los bancos mexicanos para ofrecer servicios globales a través de socios que ya cuentan con presencia a nivel mundial. Por su parte, para las instituciones canadienses, estas inversiones son la punta de lanza de una estrategia a largo plazo para lograr penetrar en América Latina.<sup>6</sup>

### Otros sectores de interés

Las relaciones económicas México-Canadá abarcan una gran diversidad de sectores. Hoy existen alrededor de 20 acuerdos o convenios de carácter económico (la mayoría suscritos durante la presente década) en diversas áreas como los asuntos financieros y fiscales, la energía, la minería, la agricultura, el

<sup>6</sup> Véanse los comentarios al respecto en "México, puente para la expansión de bancos canadienses en AL", *Uno más Uno*, 21 de febrero de 1996, p. 6.

transporte y el turismo. Por la importancia económica que representan para México y el potencial real o estimado de estas áreas, cabría destacar algunas de ellas.

En el caso de la energía, la capacidad de Canadá es conocida a nivel mundial; esta situación lo ha llevado a desarrollar tecnologías avanzadas, no sólo en los casos de los energéticos tradicionales, sino de fuentes alternas. México, como un importante productor de energéticos, requiere modernizar su estructura productiva y desarrollar nuevas alternativas que le aseguren continuidad de abastecimiento y que conserven el medio ambiente. Por otra parte, Canadá y México coinciden en tener al mercado estadounidense como el más importante para tales productos, lo cual, en un momento dado, los puede llevar a posiciones comunes frente a ese país. Desde 1989 existe el denominado Mecanismo Técnico Bilateral en Materia de Energía, instancia que en 1995 fue renovada mediante la ampliación de la gama de los asuntos que trata y la institución anual de sus reuniones.

La inversión canadiense está particularmente interesada en ingresar a la explotación del sector del gas natural. Como es sabido, esta rama fue abierta en México a la participación de la inversión extranjera en lo referente al transporte, la distribución y el almacenamiento del producto. Empresas como Trans Canada Pipelines, Nova Corporation, Canadian Hunter Exploration, Conoco y Gas Metropolitan, entre otras, se están asociando con empresas mexicanas para participar en proyectos conjuntos.

Por otra parte, el sector eléctrico figura entre las prioridades en la agenda de la relación económica bilateral, y ya se han establecido importantes alianzas estratégicas entre empresas canadienses y mexicanas líderes en el ramo, no sólo para desarrollar proyectos en México, sino también en otras partes del mundo. Igualmente, se ha estrechado la cooperación con respecto a la eficiencia y la generación de fuentes alternas, así como sobre las técnicas de protección al medio ambiente.

En el caso de la minería, cabría destacar que las más importantes empresas mineras de Canadá están invirtiendo o proyectan hacerlo principalmente en los estados de Chihuahua, Durango, Sinaloa y Sonora, para la extracción de productos como cobre, cobalto, zinc, oro y wolastonita (silicato de calcio). Tal y como sucede con el sector de la energía, la experiencia de ambas partes en la materia ha hecho que crezca el interés en intercambiar información y conocimientos.

La relación en el sector agropecuario tiene un gran potencial, dada la complementación que puede generarse a nivel comercial, ya que existe una fuerte demanda de hortalizas y frutas en el mercado canadiense y varios de nuestros productos son favorecidos por el actual régimen del TLC, el cual permite



que de 54 fracciones arancelarias de exportación a Canadá, 24 estén libres de arancel.<sup>7</sup> Asimismo, el intercambio científico-técnico es también prometedor. Ante ello, el Comité Agrícola Conjunto, establecido por las dos naciones, se ha encargado de analizar cuestiones como sanidad vegetal, salud animal, desarrollo ganadero, investigación científica, desarrollo rural y promoción de negocios, inclusive. Esta última es relativamente nueva en este marco, por lo que se está trabajando para que empresarios de ambas partes fomenten los flujos de comercio e inversión.

Por último, y ante la necesidad de desarrollar la infraestructura en México, otros rubros en los cuales las relaciones económicas pueden incrementarse son el transporte (ferrocarriles, por ejemplo), las telecomunicaciones y los puertos. Además, se tienen otras áreas en las que los dos países poseen abundantes recursos, pero donde hace falta fomentar un mayor intercambio como son pesca y turismo.

### **Relaciones económicas entre estados y provincias**

La actual dinámica de las relaciones económicas entre México y Canadá también puede evaluarse a través de los vínculos que se están desarrollando entre los estados mexicanos y las provincias canadienses.

Actualmente, son cinco las provincias con las cuales se tienen los mayores flujos comerciales: Ontario, Quebec, Columbia Británica, Alberta y Saskatchewan. Como podrá observarse en el Cuadro 6, a nivel provincial, el principal socio de México es Ontario, que concentra 80.7% del comercio total con Canadá, seguido de Quebec (6%), Columbia Británica (4.4%), Alberta (3.7%) y Saskatchewan (2.9%).<sup>8</sup>

Según las estadísticas canadienses, México mantiene un superávit con las tres primeras provincias y un déficit con Alberta y Saskatchewan. Por el lado de las exportaciones, el comercio se concentra en pocos productos: los automotrices, el equipo eléctrico y las telecomunicaciones, las prendas de vestir, las verduras, las frutas, el hierro y el acero. En el caso de las importaciones destacan los granos y las oleaginosas, los combustibles minerales, los productos químicos, los cereales, los lácteos y la pulpa de madera.

---

<sup>7</sup> Véase "Canadá, importante mercado para frutas y legumbres de México", *El Financiero*, 8 de julio de 1996, p. 22 A.

<sup>8</sup> Las cifras del comercio bilateral entre México y Canadá difieren básicamente por cuestiones del registro de la triangulación vía Estados Unidos.

---

Cuadro 6

## Balanza comercial de México con las provincias canadienses en 1995

	Com. total	Part. %	Export.	Part. %	Import.	Part. %	Saldo
<b>TOTAL</b>	<b>6 447.1</b>	<b>100.0</b>	<b>5 340.4</b>	<b>100.0</b>	<b>1 106.7</b>	<b>100.0</b>	<b>4 233.6</b>
Ontario	5 200.9	80.7	4 667.4	87.4	533.5	48.2	4 133.9
Quebec	388.5	6.0	310.6	5.8	77.9	7.0	232.7
Columbia Británica	281.6	4.4	227.8	4.3	53.8	4.9	174.0
Alberta	240.6	3.7	70.3	1.3	170.3	15.4	-100.0
Manitoba	97.4	1.5	31.6	0.6	65.8	5.9	-34.2
Nueva Brunswick	33.7	0.5	17	0.3	16.7	1.5	0.3
Saskatchewan	188.0	2.9	10.2	0.2	177.8	16.1	-167.6
Nueva Escocia	15.5	0.2	5.0	0.1	10.5	0.9	-5.5
Tierra Nueva	0.6	0.0	0.5	0.0	0.05	0.0	0.5
Isla Príncipe Eduardo	0.3	0.0	0.001	0.0	0.3	0.0	-0.3

Fuente: Statistics Canada.

Cada una de las provincias canadienses ofrece en lo individual grandes oportunidades para aumentar el intercambio comercial y los flujos de inversión. Por ejemplo, Ontario y Quebec concentran más de 60% de la población total de Canadá, son las economías más fuertes de la federación; en conjunto producen 63% del producto interno bruto (PIB). Se destacan por ser líderes a nivel nacional y, en algunos casos, a nivel internacional, en sectores como la industria automotriz, la siderúrgica, la aerospacial, las telecomunicaciones, la maquinaria y el equipo, la química y la farmacéutica.

En el caso de las provincias denominadas del Oeste, éstas son igualmente ricas en recursos naturales. Las tres provincias reúnen 24% de la población canadiense y aportan 27% del PIB. Columbia Británica se distingue por sus productos forestales, pesqueros, agrícolas y mineros, así como por sus industrias productoras de equipo de transporte y químicos. Alberta destaca por su producción de energéticos e industrias minera, alimentaria, forestal, electrónica, de telecomunicaciones y de servicios. En Saskatchewan, las actividades minera, agrícola y ganadera son las de mayor peso.<sup>9</sup>

<sup>9</sup> Un esfuerzo de promoción sobre las oportunidades que representan estas provincias para México ha sido el desarrollado por el consulado general de México en Vancouver, a través de la publicación "México en el oeste de Canadá", Vancouver, 1996.

El interés de estrechar los vínculos económicos con Canadá ha llevado a México a buscar mayores contactos a nivel gubernamental o privado con las provincias. Por ejemplo, en ocasión de la visita de Estado que el presidente Ernesto Zedillo hizo a Canadá en junio de 1996, por primera vez realizó una estadía en tres de las principales provincias con el fin de estrechar los contactos. Otro hecho que vale la pena resaltar es que, tanto en Canadá como en México, los gobiernos provinciales y estatales están adquiriendo una dinámica propia para la promoción de sus vínculos económicos con el exterior.

En el caso de México, los gobiernos de los estados de Chihuahua, Durango, Jalisco, Nuevo León, Sinaloa y Sonora muestran la mayor iniciativa. Algunas de estas entidades han establecido, incluso, convenios de colaboración económica con provincias como Alberta, Ontario y Quebec.

Las provincias canadienses han sido recíprocas en esta tarea; hoy en día es común que visiten México, con cierta periodicidad, misiones empresariales sectoriales encabezadas por el ministro del ramo a nivel federal o provincial. Esas misiones no se restringen a la ciudad de México, también incluyen a aquellos estados que juzgan con mayor potencial para desarrollar negocios.

### **Comentarios finales**

En la evolución reciente de la relación económica bilateral cabría destacar, entre otros aspectos, los siguientes:

- Gracias a la globalización económica, a la nueva configuración geopolítica mundial y al TLC, la percepción de los dos países sobre los beneficios de una mayor y mejor relación económica ha cambiado.
  - El primer beneficio de este cambio de actitud es la contribución para contrarrestar, en alguna medida, el enorme peso que en ambos países tiene la relación económica con Estados Unidos.
  - La entrada en vigor del TLC ha contribuido a despertar un mayor interés en la relación, sobre todo a partir de la complementariedad de las dos economías. México ofrece a Canadá ventajas en procesos de producción compartida así como la posibilidad de acceder al mercado latinoamericano, en particular con aquellos países con los cuales se tienen acuerdos de libre comercio. Por otra parte, Canadá ofrece ventajas a México en materia de una mayor transferencia de tecnologías y capitales en telecomunicaciones, energéticos, minería, silvicultura y agroindustria.
-

- 
- Desafortunadamente, en el plano del comercio y la inversión aún persiste el desconocimiento de las características de sus mercados, lo que no ha permitido un aprovechamiento cabal de las actuales oportunidades.
  - México debe sacar mayor provecho a las ventajas que representa el proceso de desgravación arancelaria iniciado con el TLC aumentando y diversificando su comercio con Canadá. Para ello, la actividad promocional es de vital importancia y la misma debe combinar los esfuerzos tanto a nivel gubernamental como privado.
  - La inversión canadiense puede remontar todavía más el lugar que ha ocupado hasta ahora en México. Un reciente ejemplo de ello son los sectores relacionados con la explotación de los recursos naturales y los servicios, los cuales están siendo los nuevos receptores del capital canadiense.
  - Los contactos que se han desarrollado por parte de los gobiernos estatales mexicanos y los gobiernos provinciales canadienses, así como el mayor acercamiento que los empresarios de ambas partes han mostrado, a partir de los grupos establecidos a raíz del TLC, pueden ser una de las mejores vías para fortalecer los lazos comerciales y de inversión en el corto plazo.
  - Se debe aprovechar la voluntad política demostrada por los dos países para mejorar su vinculación económica, impulsando aquellos sectores que han quedado un poco rezagados en la relación bilateral pero que tienen un gran potencial como son los casos de pesca y turismo.
-