

# LA MINERÍA CANADIENSE, UNA HISTORIA DE ÉXITO Y ESPECULACIÓN BURSÁTIL EN AMÉRICA DEL NORTE

*María Teresa Gutiérrez Haces\**

## Introducción

En el periodo que transcurrió entre 1994 y 2019, la economía mexicana se convirtió en un espacio de intensos intercambios económicos, todos ellos de muy diversa índole, como consecuencia de la instrumentación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Uno de los rasgos más destacados en la reestructuración de este espacio fue la paulatina intensificación y profundización de los flujos de capital y de comercio en México, Estados Unidos y Canadá; sin embargo, con el paso de los años el entorno económico en que el TLCAN se negoció cambió radicalmente. Las tres etapas de desgravación arancelaria concluyeron prácticamente en los primeros quince años, y con el transcurso del tiempo el contenido de algunos de sus capítulos empezó a perder vigencia; tal fue el caso del capítulo sobre energía, que originalmente contemplaba una cláusula de excepción para el petróleo mexicano. Esta disposición dejó de ser operativa en 2013, cuando se aprobó constitucionalmente una reforma que abrió este sector a la inversión extranjera. Con este cambio, México pudo ingresar en el mercado de energía ya existente entre Estados Unidos y Canadá. Un caso relativamente similar se dio en la actividad minera, la cual había sido prácticamente un coto exclusivo de las empresas mexicanas durante décadas, hasta que el TLCAN —y una nueva legislación— dieron paso a la entrada de la inversión extranjera, en este caso mayoritariamente canadiense.

Paradójicamente, los dos mecanismos de solución de controversias en comercio e inversión incluidos dentro del cuerpo del Tratado —aunque de hecho funcionaron durante la vigencia del TLCAN—, a la larga desencadenaron tal

\* Agradezco a Carlos Cantón por su apoyo técnico y estadístico en el presente trabajo.

descontento, sobre todo en Canadá, que se convirtieron en uno de los motivos que impulsaron la renegociación a partir de 2017. Las controversias sobre inversión entre las empresas y los gobiernos incluyeron, a lo largo de veinticinco años, serias incongruencias que reflejaban la pérdida del margen de maniobra y autodeterminación de las autoridades gubernamentales, específicamente de México y Canadá, frente a las empresas, en lo relativo a sus políticas de desarrollo económico y social, el manejo de la política fiscal, la aplicación de medidas correctivas o paliativas en la política cambiaria y la protección del medioambiente, entre otros asuntos. En 2018 se firmó el nuevo tratado (T-MEC), que entró en vigor a mediados del 2020 (Gutiérrez Haces, 2020a y 2020b).

Durante el periodo de instrumentación del TLCAN, uno de los cambios más interesantes ocurrió en el sector minero mexicano. El Tratado no había contemplado cabalmente la posibilidad de que la inversión canadiense se interesara en esta actividad, ya que la mayoría de sus recursos se ubicaban principalmente en el sector manufacturero, en el cual habían obtenido logros considerables, como en el caso de la empresa Bombardier-Concarril, en Querétaro.

Durante la negociación del TLCAN, la minería tuvo una suerte muy distinta a la del petróleo mexicano. Aquella no pudo negociarse como una cláusula de excepción, básicamente porque estaba en manos de empresas privadas mexicanas y a las mineras no les interesaba autoexcluirse de los beneficios de los bajos aranceles en América del Norte. Aunado a ello, el sector minero mexicano se encontraba bajo circunstancias diametralmente opuestas a las del petróleo, que después de 1938 se convirtió en un monopolio estatal.

Tres factores guiaron la negociación de la minería mexicana y su destino en el TLCAN. El primero se refería a la asimetría que imperaba en la forma de operar del sector minero en los tres países. Dicha asimetría era más acentuada entre México y los otros dos socios, sobre todo por su falta de identificación empresarial. Segundo, mientras que las empresas mineras en Estados Unidos y Canadá ya operaban internacionalmente, México aún no lo hacía. La internacionalización de las mineras mexicanas aconteció posteriormente como una consecuencia del TLCAN. El tercer factor se refería al caso de Canadá, donde la minería era, y sigue siendo, un sector en el cual las inversiones estadounidense y canadiense han funcionado integradamente, mientras que en México se trataba de un área en la que la inversión extranjera casi no existía, y en donde las empresas mineras mexicanas eran casi imbatibles y estaban protegidas por el gobierno.

El proceso de vinculación de las empresas mineras canadienses a la economía mexicana se llevó a cabo, desde 1996, bajo una situación por demás *sui generis*, no sólo porque las empresas mexicanas habían gozado, hasta 1994, de una enorme protección gubernamental, sino porque las compañías mineras extranjeras se vieron obligadas a abrirse paso en un área donde los mejores yacimientos ya estaban bajo el control de los empresarios nacionales (Gutiérrez Haces, 2016b).

Entre 1993 y 1996 se efectuaron cambios de fondo tanto en la ley minera mexicana como en las leyes sobre inversión extranjera. En consecuencia, la situación en el sector cambió tangencialmente en México. Las empresas extranjeras, principalmente las canadienses, empezaron a incursionar en el área hasta convertirse, años después, en un actor preponderante dentro de los flujos de inversión extranjera en la minería mexicana. Este proceso ocurrió de manera independiente de la inversión estadounidense, menor que la canadiense. En 2018, la Dirección General de Desarrollo Minero de la Secretaría de Economía de México dio a conocer que el 67 por ciento de las empresas extranjeras que operaban en el sector minero eran canadienses, mientras que las compañías mineras estadounidenses sólo significaban el 13 por ciento.

Después de 1996, la presencia de las empresas mineras canadienses en territorio mexicano se volvió mayoritaria no sólo por su número sino también por los montos destinados dentro del espectro de la inversión extranjera en México. A las compañías de Canadá en el sector se las veía como un *plus* inesperado en una actividad históricamente controlada por la inversión mexicana y como tal fue bienvenida, en particular porque llegaban no sólo con una considerable inversión monetaria, sino también porque aportaban tecnología y un profundo conocimiento de la actividad extractiva, lo cual indudablemente impactó en los indicadores de producción y, por supuesto, también en la modernización de esta industria.

Paulatinamente, la presencia de las empresas mineras canadienses constituyó una proporción visible en el paisaje económico mexicano. La inversión avanzó cada vez más en su conocimiento técnico sobre las condiciones de la minería en México mientras que, del lado mexicano, inicialmente no se dio importancia excesiva a los rasgos más destacados de su estructura corporativa; a su forma de operar dentro y fuera de Canadá; a su profunda asociación con el capital estadounidense y a su papel dentro del mercado bursátil en Toronto, del cual siempre ha obtenido su financiamiento para solventar la fase de

exploración. Conforme las mineras canadienses fueron posicionándose en una parte del sector minero nacional, también aumentó el interés de los mexicanos.

A lo largo de su larga trayectoria, las mineras canadienses han establecido usos y costumbres que se aplican internacionalmente, y han innovado en la creación de compañías muy especializadas en un segmento muy específico de la cadena de producción minera, como lo es el de las empresas mineras *Junior*. Actualmente, Canadá es el país con el mayor número de empresas mineras extranjeras registradas en la Bolsa de Toronto.

La posición del gobierno mexicano se ha concretado a alentar el flujo de la inversión y a facilitarla sin hacer gran reparo en su forma de operar. Por lo que toca a las empresas mineras mexicanas, actores predominantes bajo condiciones oligopólicas, no manifestaron preocupación por la competencia extranjera porque, además de poseer hasta ese momento los mejores yacimientos, sabían que la repartición del espacio y un profundo conocimiento del sector, forjado a lo largo de décadas, los favorecía. En cierto sentido, las mineras mexicanas prefirieron observar, acomodarse a la llegada de la competencia, reelaborar su estrategia corporativa y aprovechar la circunstancia de que las empresas canadienses se convertían cada vez más en el blanco de las organizaciones de la sociedad civil que las habían presentado, en muchos casos justificadamente, como una suerte de bestia negra de la minería.

## **Estructura**

Este apartado se propone analizar aquellos aspectos de la minería canadiense que consideramos más destacados, tomando en cuenta su creciente importancia en México y América Latina en los últimos veinticinco años. Dicho análisis se enfoca principalmente en examinar aquellos elementos que visualizamos como claves para entender cómo la minería se convirtió paulatinamente en una de las actividades que más ha contribuido al crecimiento económico de Canadá. Nuestro interés se centra en profundizar en aquellos rasgos que le han conferido su especificidad y que, sin duda, explican no sólo su presencia en México, sino también su *modus operandi* tanto a nivel nacional como internacional.

Dada la importancia que ha adquirido la minería canadiense sostenemos que es cada vez más relevante conocer la estructura y el comportamiento de

las compañías del ramo en su entorno original, razón por la cual en este capítulo se analiza, en un primer momento, cómo el crecimiento económico de Canadá ha estado anclado, desde sus orígenes, a la extracción y transformación de sus recursos naturales. Asimismo, realizaremos un seguimiento sobre la forma en que la inversión estadounidense fue penetrando desde un principio en la economía de Canadá, empezando por sus recursos naturales, y cómo su transición a la actividad manufacturera se efectuó a partir de la transformación de tales recursos en plantas subsidiarias de capital proveniente de la Unión Americana. En un segundo momento, examinaremos algunas de las circunstancias que dieron lugar a la emergencia de una actividad extractiva altamente imbricada en la especulación financiera, que a través de décadas posicionó a Canadá como el país que cuenta con el mayor número de empresas mineras extranjeras inscritas en la Bolsa de Valores de Toronto (TSX, Toronto Stock Exchange). En un tercer apartado, estudiaremos las razones en qué se basa la fortaleza minera de Canadá, la cual no depende exclusivamente de las empresas de gran tamaño, sino también de un número creciente de compañías conocidas como *Junior*, dedicadas exclusivamente a la exploración. Estas últimas representan la correa de transmisión entre las grandes firmas del sector, denominadas *Senior*, el capital bursátil y la exploración minera. Finalmente, cerraremos nuestro análisis con un breve repaso sobre el estado en que se encuentra la industria canadiense de la minería después de cerca de veinticinco años de operaciones en México.

## **Los recursos naturales, eje de un desarrollo económico compartido entre Canadá y Estados Unidos**

En 1534, Jacques Cartier, navegante y explorador al servicio de la monarquía francesa, llevó a cabo la primera incursión europea a la zona más septentrional de la costa atlántica del continente americano, en la región que después se llamaría Canadá. La primera visión que Cartier tuvo de Terranova produjo en el ánimo del explorador una terrible decepción que lo llevó a expresar, de acuerdo con los registros del viaje: “A esta tierra no debería llamársele Tierra Nueva, compuesta como está de piedras y horribles rocas ásperas [...]. Me inclino a creer, antes bien, que ésta es la tierra que Dios dio a Caín” (Ray, 1994: 21).

Cartier, como muchos otros europeos que desembarcaron en la costa atlántica de América del Norte durante el siglo XVI, estaba influido por las noticias que circulaban desde 1521 sobre la abundante riqueza mineral de la América española. El desencanto de estos exploradores respecto de la visible escasez de metales preciosos en la zona atlántica de América del Norte sólo cambió hasta 1858, con el descubrimiento de oro en el río Fraser y, posteriormente, con la llegada de la fiebre del oro al río Klondike, cerca de Dawson City, en Yukón,<sup>1</sup> entre 1896 y 1899.

De esta forma, el desarrollo económico del hoy territorio canadiense estuvo cimentado en la explotación, comercialización y exportación de sus principales recursos naturales, tanto de origen animal como mineral. En sus inicios, estas actividades crecieron a la sombra del comercio británico y, posteriormente, debido a sus intercambios con Estados Unidos.

Ante la aparente ausencia de minerales como el oro y la plata, la economía de las colonias británicas de América del Norte se basó en sus inicios en la explotación de otros productos que también ofrecía la naturaleza, como las pieles, las pescaderías y la madera. La existencia de una frontera compartida con Estados Unidos desde los tiempos coloniales implicó desde un principio el desarrollo de un proyecto económico común, basado en el aprovechamiento y la transformación de los recursos naturales. Ambos países, en particular después de 1854,<sup>2</sup> asumieron una situación *de facto* en la que compartían una misma visión acerca de su crecimiento económico, en la que Canadá prácticamente asumiría el papel de proveedor de los recursos naturales, mientras que Estados Unidos avanzaba en su estrategia de industrialización.

La relación simbiótica que derivó de la explotación de los recursos naturales dio origen a una organización del espacio en que la frontera concentraba la mayor parte de la actividad económica, así como una enorme aglomeración de asentamientos humanos, situación que de hecho prevalece en la actualidad.

<sup>1</sup> También se conoce como la fiebre del oro en Alaska.

<sup>2</sup> El futuro de las colonias británicas de América del Norte fue central en sus debates políticos, debido sobre todo a los cambios que la Corona inglesa dictó sobre todas sus colonias a partir de 1846 en lo referente a la adopción del libre comercio. Los colonos debatieron sobre la reciprocidad comercial, la anexión y la abolición mutua de aranceles con Estados Unidos. A partir de 1847 empezó a negociarse entre Washington e Inglaterra un tratado de reciprocidad comercial que se concretó en 1854. Este tratado estableció el derecho de Estados Unidos a explotar muchos de los recursos naturales de Canadá y marcó la entrada del capital estadounidense (Gutiérrez Haces, 2016a: 50-61).

Así, tanto canadienses como estadounidenses establecieron una relación en la que simultáneamente eran productores y consumidores dependientes de sus recursos naturales, en especial de los canadienses (Beigie y Hero, 1980).

Mientras que la inversión de Estados Unidos en Canadá se dirigió a las actividades productivas, el comportamiento de la inversión inglesa estuvo más inclinado a conferir empréstitos destinados principalmente a la construcción de una red ferroviaria que uniera horizontalmente el territorio canadiense y lo conectara verticalmente con Estados Unidos. En contraste, los rasgos más destacados de la inversión estadounidense fueron su propósito y su destino. El objetivo fue enlazar la producción de Canadá con la de Estados Unidos en una suerte de cadena de valor, de encadenamiento productivo decimonónico destinado a la compra de recursos naturales y sus derivados, en sentido amplio: tierras y permisos de explotación mineral, bosques y aserraderos, pescaderías y derechos de explotación, almacenamiento y puertos, así como la adquisición de cualquier empresa subsidiaria con matriz en Estados Unidos o de pequeñas empresas canadienses.

El propósito de esta inversión fue el control de la explotación de los recursos naturales y, posteriormente, su transformación. Los canadienses la aceptaron sin resquemores; para ellos era más importante mantener el ritmo de su crecimiento económico y la consecuente creación de empleos. La inmensidad de su territorio no planteaba una eventual escasez de sus recursos naturales. Este argumento se vería reforzado por la instrumentación de una política nacional que, desde 1879, creó suficientes barreras arancelarias como para desincentivar las exportaciones de los empresarios estadounidenses, que muy pronto se convencieron de que era más ventajoso estimular su inversión productiva dentro del inmenso territorio canadiense, aprovechar un mercado interno mayoritariamente de consumidores cautivos y beneficiarse de la actitud positiva de las autoridades de Canadá respecto de la inversión extranjera.

Después de 1900, la mayoría de las empresas estadounidenses ya estaban establecidas en Canadá. En 1914, este país contabilizaba más de cuatrocientas cincuenta plantas subsidiarias. Una década y media después, el 40 por ciento de la maquinaria, el 68 por ciento de los productos químicos y el 83 por ciento de los automóviles se habían fabricado en su territorio con inversión estadounidense.

El alto grado de identificación económica entre Canadá y Estados Unidos ha sido una constante en la historia canadiense. En 1886, un metal como

el níquel, considerado de menor valor que el oro y la plata, empezó a extraerse en la región de Sudbury, Ontario, por un empresario estadounidense que en realidad buscaba otro mineral, el cobre, una materia prima muy demandada para fabricar utensilios y herramientas. La Canadian Cooper Company tenía su casa matriz en Cleveland, Ohio. Poco después, la empresa pediría al sector militar de la Unión Americana que investigara la utilidad del níquel, lo cual dio paso a una relación bilateral en la que la riqueza mineral de Canadá empezó a vincularse con los intereses militares de su vecino. En 1902, esta empresa se fusionó con otras compañías mineras también de origen estadounidense asentadas en el vasto territorio canadiense, lo que ocasionó el nacimiento de la International Nickel Company (Inco), con sede en Nueva Jersey, que se convertiría en una de las más poderosas en su ramo. De hecho, hasta 2006 en que fue vendida a la brasileña Compañía Vale do Rio Doce (CVRD),<sup>3</sup> muchos canadienses se enteraron de que Inco nunca había sido realmente propiedad de empresarios de su país, aunque su gestión sí estuviera bajo su responsabilidad.

Algo similar sucedió en 1891, cuando la empresa Pittsburg Reduction Co., más tarde conocida como Alcoa (Aluminum Corporation of America), construyó la primera planta productora de aluminio en Shawinigan Falls, en Quebec. Junto con ésta se edificaron una planta de producción de energía eléctrica y un horno de fundición de aluminio. En dicha iniciativa, como en muchas otras que seguirían, se combinó la disponibilidad y abundancia de un recurso natural como el agua, con la actividad extractiva y con la inversión estadounidense. En 1901, se inició la producción y exportación de aluminio a Estados Unidos, gracias a las hidroeléctricas de Quebec, que transformaban las importaciones de bauxita<sup>4</sup> en aluminio canadiense listo para exportarse. Diez años después se estableció una empresa binacional productora de acero, que aprovechó la zona fronteriza de los Grandes Lagos. A partir de esa fecha se multiplicó el establecimiento de firmas binacionales asentadas

<sup>3</sup> Ha sido la mayor compra efectuada por una empresa latinoamericana, misma que superó las ofertas de la estadounidense Phelps Dodge y de la canadiense TECK Cominco. La compra de Inco colocó a la empresa brasileña en el segundo lugar como productora mundial de níquel. Tiene un valor en el mercado de 77 billones de dólares estadounidenses, que sólo supera la australiana BHP-Billiton, con 135.5 billones. [Siempre que se indique la cantidad de billones se deberá entender que un billón es igual a mil millones; nota del editor].

<sup>4</sup> A pesar de que Canadá tiene una participación destacada en la producción mundial de aluminio, carece de uno de los insumos más importantes para su producción, la bauxita, por lo que debe importar el 100 por ciento de ese mineral.

a lo largo de la frontera, lo cual provocó la construcción de una infraestructura que en muchos casos modificó la hidrología y la orografía del lugar. La frontera se convirtió en un concepto tan elusivo que en ciertas zonas costaba trabajo distinguir dónde empezaba y terminaba cada país.

Debido en parte a la abundante disponibilidad de aluminio y de acero producidos en Canadá, el primer automóvil Ford T se ensambló en este país alrededor de 1908, en un taller semiimprovisado, iniciándose con ello un proceso de producción binacional compartido, que poco después daría nacimiento a la producción automotriz en cadena. Con el crecimiento de la mencionada producción binacional fue necesario reglamentar la actividad con un instrumento vinculante, como lo fue el Pacto del Automóvil de 1965. Este mecanismo favoreció económicamente a Ontario, que concentró todas las actividades relacionadas con la industria automotriz en detrimento del resto de las provincias, en especial de Quebec. Tal situación animó la competencia histórica así como la desconfianza entre las entidades subnacionales, algo similar a lo que ocasionó más tarde el Programa Nacional de Energía de 1980, durante el gobierno de Pierre Elliott Trudeau, que terminó por favorecer a Alberta, el mayor productor de petróleo en Canadá. A partir de 1910, la industria binacional del acero se estableció en la región de los Grandes Lagos, y en 1925 nació la empresa Alcoa, situada en el lago Sangueney, en Quebec. Dos años después Alcoa se convirtió en Alcan, una de las compañías más emblemáticas de Canadá. De esta forma, la explotación compartida de los recursos naturales maduró con los años, de modo tal que durante la segunda guerra mundial Estados Unidos empezó a considerar que dichos recursos —los suyos y los de Canadá— no sólo contribuían al avance de su economía, sino que también eran parte medular de su seguridad hemisférica.

El Departamento de Estado estimó, con base en todo lo anterior, que la explotación de los recursos naturales debía reglamentarse de forma binacional, de tal manera que a partir de 1940, en plena guerra mundial, se instauraron el Board of Defense y el Defense Production Sharing Program, relacionados ambos directamente con la producción derivada de la riqueza natural de Canadá.

En 1941 se firmó la Declaración de Hyde Park, en que se acordó la coordinación de la producción y la especialización conjunta, estableciéndose el compromiso de interactuar bajo el objetivo de un desarrollo económico compartido. Nunca antes en la historia económica de los dos países encontramos

indicios de un plan geopolítico de tal envergadura, que vinculara las expectativas de desarrollo económico canadiense con la seguridad nacional de la Unión Americana. En 1945, la estadounidense Alcoa exportaba desde Canadá 40 por ciento de su producción de aluminio a los países aliados. Paralelamente, el gobierno de Estados Unidos invitó al de México a compartir dicho plan, pero el entusiasmo mexicano por su propio proyecto de industrialización marcó su prioridad (Gutiérrez Haces, 2016a).

Después de la segunda guerra mundial, Canadá abrió totalmente sus puertas a la inversión estadounidense, aunque ya ésta controlaba la mayoría de las plantas subsidiarias. En 1945 se contabilizaban 2522 empresas en Canadá, casi todas bajo el control de Estados Unidos. En 1969 su presencia había aumentado a 4389. Una de las declaraciones más reveladoras de esta época la registró Bonin en su obra sobre la inversión extranjera en Canadá: “Damos la bienvenida a los capitales del Sur, damos la bienvenida a las empresas, a la experiencia en el mercado, a la ingeniería, a las investigaciones que puedan ayudarnos a construir nuestro país más rápidamente que si lo hiciéramos solos” (Bonin, 1967: 101-102).

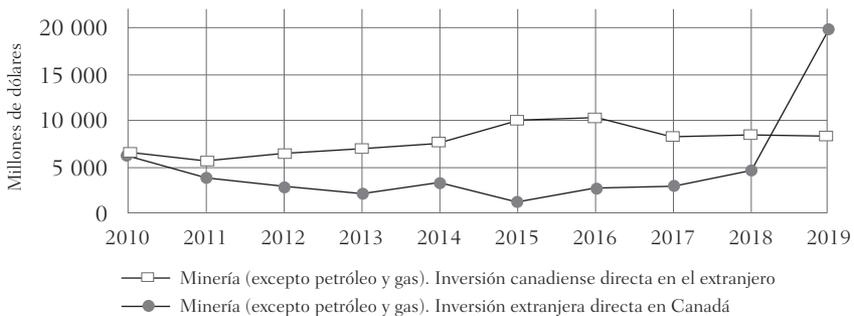
La visión estadounidense de los recursos naturales fue más allá de lo concertado en Hyde Park, de manera que en 1952 el presidente Harry Truman publicó un reporte de enorme alcance titulado: *Resources for Freedom. Report of the President's Materials Policy Commission*. Esta publicación inventariaba aquellos recursos naturales que existían en América del Norte y que se consideraban indispensables para garantizar su seguridad nacional. El reporte concluía que de veintinueve productos clave —entre recursos naturales y materias primas vitales para la seguridad económica y militar del país—, doce existían en Canadá y otros tantos en México, por lo que Estados Unidos se encontraba seguro respecto de sus fuentes de aprovisionamiento estratégico. En el informe se afirmaba que la Unión Americana había experimentado en los últimos años un incremento del 400 por ciento en sus importaciones de materias primas destinadas a su producción manufacturera, de las cuales la mayoría provenía de Canadá (Brunelle y Deblock, 1989: 68-69; Gutiérrez Haces, 2016a: 130-131). Para 1956, Canadá se había vuelto totalmente dependiente de la tecnología estadounidense y, a su vez, Estados Unidos también lo era enteramente de las materias primas canadienses. Para facilitar aún más esta situación, durante 1959 se amplió el cauce del río San Lorenzo, lo que permitió a las embarcaciones el acceso a los puertos de los

dos países, con el propósito de transportar hierro, acero y aluminio producidos con las materias primas canadienses y la inversión estadounidense.

En 1968, un gobierno federal de orientación liberal manifestó públicamente, por primera ocasión, su preocupación por la presencia preponderante de la inversión extranjera en Canadá, sobre todo en la manufactura. Este cambio desde el interior de la administración federal canadiense produjo la creación de una *task force*, encargada de llevar a cabo un estudio sobre la estructura de la industria en el país y su control por la inversión extranjera, que fue publicado en 1968 con el título de *Reporte Watkins*. A raíz de este documento se produjo un movimiento llamado *canadianización*, el cual reivindicaba el derecho de los canadienses a sus recursos naturales y que se tradujo en la promulgación de algunas leyes, así como en la creación de la Agencia para la Revisión de la Inversión Extranjera, la creación de PetroCanada —inspirada en Pemex— y de varias empresas hidroeléctricas provinciales. Este periodo de breve duración fue sustituido en Canadá con la llegada de los gobiernos conservadores, favorables al libre comercio (Gutiérrez Haces, 2016a).

A lo largo de las siguientes décadas, la relación económica entre Canadá y Estados Unidos ha sido no sólo constante sino también predominante en ciertos sectores, como el de los recursos naturales (gráfica 1).<sup>5</sup>

GRÁFICA 1  
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA  
ENTRE CANADÁ Y ESTADOS UNIDOS (2010-2019)



FUENTE: Statistics of Canada (2019).

<sup>5</sup> Como puede observarse en la gráfica, el crecimiento abrupto de la inversión extranjera en Canadá en 2019 se explica por la fusión de la minera estadounidense Newmont con la canadiense Goldcorp, por un aproximado de diez billones de dólares estadounidenses. Dicha operación se concretó a mediados de 2019.

## La bursatilización de la minería canadiense

El mercado de valores en Canadá ha jugado un papel central en el desarrollo de la minería canadiense, así como en su creciente internacionalización. Éste representa un ícono nacional para muchos, pero también un motivo de escándalo para otros. Cínicamente podría decirse que la Bolsa de Valores es el mecanismo más exitoso con que cuenta una empresa minera para financiar un proyecto —generalmente en la fase de exploración—, ya que en los hechos lo único que realmente importa para la venta de sus acciones, y con ello obtener financiamiento, es la forma en que se anuncia la presumible disponibilidad de ciertos minerales y la manera de presentar a los interesados los estudios preliminares sobre un prospecto minero. Al respecto, Edward Chancellor (2000) describió este rasgo de la siguiente forma: “La línea que separa la especulación de la inversión es tan delgada que se ha dicho que especulación es el nombre que se da a una inversión fallida, y que inversión es el que se asigna a una especulación exitosa”.

La fuerza del agiotaje minero reside esencialmente en que el dinero de las acciones se transforma en más dinero sin necesidad de que exista una sola referencia sobre su impacto en la economía real.<sup>6</sup> Muchos autores dedicados a dar seguimiento al mercado bursátil consideran, no sin razón, que el alza y depreciación de las acciones se asemejan a lo que ocurre en un gran casino (Deneault, 2015: 11-114).

Desde su creación, la actividad minera en Canadá fue netamente especulativa: el Toronto Stock and Mining Exchange fue creado sólo siete años después del Toronto Stock Exchange (TSX), en 1868, es decir, un año después de la creación del Dominio de Canadá, en 1867. A pesar de que ambos estaban obligados a transparentar cualquier acontecimiento, así como a publicar los datos financieros de las compañías mineras, en los hechos la información privilegiada y los rumores siempre influyeron en el valor de las acciones. Así, a partir de 1897 se estableció una actividad paralela a la reglamentada. Aquellos bonos que no llenaban satisfactoriamente los requisitos se negociaban de manera casi simultánea al intercambio de las acciones en el TSX. Los valores mineros no listados en la Bolsa los comercializaban corredores sin escrúpulos,

<sup>6</sup> La economía real está basada en la producción y comercialización de bienes y servicios, no en la especulación.

que preferían negociar directo con los clientes especuladores, sin la supervisión oficial. Algunos años después, este tipo de brókeres crearon su propia empresa; el Toronto Mining Exchange, que después se llamaría Standard Stock and Mining Exchange (SSME). Ante la brutal competencia que esto representó, el TSX aceptó la entrada de compañías mineras de muy dudosa reputación, lo que a la larga desembocó en cuantiosos fraudes a los inversionistas (Deneault, 2016; Armstrong, 1997).

La minería es, por su propia naturaleza, una actividad costosa que además tiene al azar como uno de sus componentes; de ahí que se preste a cualquier tipo de especulación. Evaluar la riqueza de un yacimiento antes de iniciar su exploración siempre ha significado una dosis de especulación. La fase de exploración tiene como propósito descubrir la existencia de los minerales, una operación que suele provocar un atractivo desmedido para conocedores, aventureros e incautos, todo lo cual deriva en una suerte de frenesí que encuentra su espacio en el mercado de valores canadiense, o en cualquier otro.

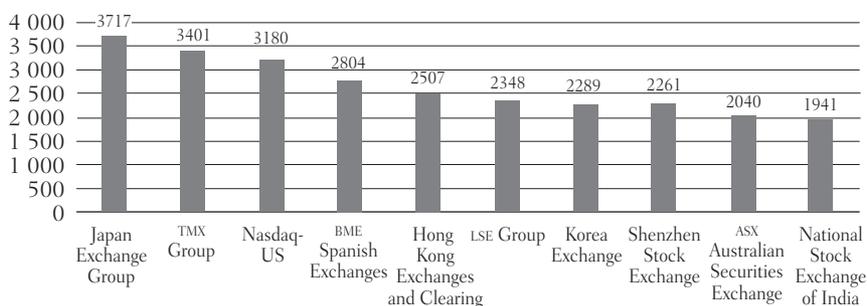
Con los años, la minería se ha profesionalizado cada vez en mayor medida, se ha convertido en una actividad sofisticada, totalmente tecnologizada, que cuenta con cuadros profesionales de muy diversa formación. Entre éstos se encuentran no sólo ingenieros en minas, topógrafos, geólogos, mecánicos y técnicos especializados, sino también antropólogos, comunicadores sociales, sociólogos y especialistas en negociación y en solución de conflictos, lo que implica una nómina bastante abultada que requiere una inversión considerable.

A pesar de su creciente profesionalización, su carácter especulativo no ha disminuido. La flexibilidad legal que rodea a esta industria, aunada al velado beneplácito de las autoridades federales y provinciales canadienses, ha contribuido a que la minería adquiera renombre internacional. A nivel mundial, en los círculos mineros es bien sabido que los capitales de riesgo se refugian principalmente en Canadá. Más de un 75 por ciento de las empresas mineras extranjeras está registrado en ese país, mientras que un 60 por ciento ha elegido a Toronto como su centro de operaciones, tanto de inversión como de mercadeo. En 2011, alrededor del 90 por ciento de las acciones emitidas por una empresa minera se administraba en el TSX, y esta situación no ha variado sino que más bien se ha acentuado.

Canadá se ha consolidado como el centro mundial del financiamiento para la actividad minera. Actualmente cuenta con dos bolsas de valores conocidas: la TSX Venture Exchange, de 1999, con sede en Calgary, Alberta y con

oficinas en Toronto, Vancouver y Montreal; y la Bolsa de Valores de Toronto (TSX), la más antigua, pues data de 1861, con sede también en Toronto, y que es la novena mayor bolsa de valores del mundo por su capitalización de mercado, la cual, por cierto, en 2020 registró un monto de 2233 trillones de dólares estadounidenses, y cuenta con 3401 empresas enlistadas. Juntas concentran en sus registros a más del 57 por ciento de las empresas mineras del planeta (Gutiérrez Haces, 2017a).

GRÁFICA 2  
BOLSAS DE VALORES CON MAYOR NÚMERO  
DE EMPRESAS ENLISTADAS HASTA JULIO DE 2020



FUENTE: Elaboración propia con datos de World Federation of Exchanges (2020).

En 2010, la firma Deloitte publicó un análisis sobre la minería en México, el cual mencionaba que ciento cuarenta y un empresas mexicanas estaban incluidas en el Toronto Stock Exchange Venture (TSXV)<sup>7</sup> y cincuenta y nueve en el Toronto Stock Exchange (TSX).<sup>8</sup> Por su parte, la Bolsa Mexicana de Valores ya trabaja con el TSX en la revisión de reglas, buscándose con ello promover la participación de empresas medianas en las bolsas de ambos países (Deloitte, 2012: 4).

## Las empresas mineras *Junior*

Canadá es un país que cuenta con un número considerable de empresas que sólo están dedicadas a llevar a cabo la fase inicial de un emprendimiento

<sup>7</sup> La TSXV es un mercado de capitales de riesgo público destinado a atraer a las empresas emergentes.

<sup>8</sup> El TSX funciona en un mercado de renta variable de muy alto nivel.

minero: la exploración. Genéricamente estas empresas, conocidas como *Junior*, operan casi exclusivamente en el sector de exploración de minerales. Son empresas de menor talla que las llamadas *Senior* o *Majors*,<sup>9</sup> y se caracterizan, entre otras cosas, por no contar con los mismos ingresos que una mina en fase de producción y desarrollo.

Su fuerza reside en que su actividad derivará, tarde o temprano, en un proyecto listo para iniciar la fase de extracción. Su principal habilidad consiste en conseguir el capital para iniciar la exploración, acción determinante para que estas empresas puedan financiar la inspección geológica que las llevará a un descubrimiento, así como a determinar la naturaleza de los depósitos minerales que existen en un lugar específico. Si bien algunas compañías *Junior* pueden decidirse a desarrollar un proyecto de extracción por su cuenta, por su propia naturaleza las *Senior* tienen más probabilidades de éxito. Las primeras representan el primer eslabón de la actividad minera; sin su trabajo de exploración y sin la publicación de los primeros resultados, ninguna firma minera de gran talla se arriesgaría, ya que el proceso de exploración es considerado como el de mayor riesgo debido a la incertidumbre de sus resultados.

Las empresas *Junior* generalmente no cuentan con capital operativo previo y para su financiamiento dependen del mercado bursátil de alto riesgo. Son una suerte de *free riders* que funcionan por la libre y que, hasta cierto punto, no mantienen relaciones de subordinación con las grandes compañías mineras.

Desde el punto de vista de los gobiernos huésped de este tipo de inversiones, su presencia resulta controversial. Por una parte, engrosan las estadísticas de inversión extranjera de estos países, pero resulta inquietante que, como empresas, cambian de razón social continuamente y operan en un espacio intangible en el que la economía real no tiene cabida.

Por su propia esencia, una empresa *Junior* nace para ser vendida y revendida, lo que significa que su carácter especulativo nunca la abandona—desde la obtención de su financiamiento inicial gracias a su cotización en la bolsa de valores, hasta su ciclo de ventas y reventas casi infinito—, hasta

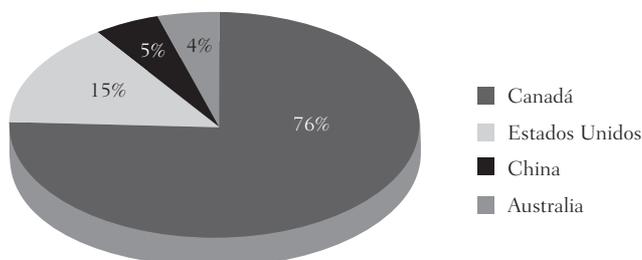
<sup>9</sup> Estas empresas se diferencian por la forma de obtener sus ingresos. Una *Senior* los genera por medio de la producción y venta del mineral extraído, mientras que las *Junior* no realizan operaciones mineras y básicamente son firmas de capital de riesgo que necesitan echar mano de los mercados de capitales para poder financiar su exploración.

que una *Senior* la compra. En el intervalo, un número considerable de compañías *Junior* quiebran, no necesariamente por la presumible inexistencia del mineral, sino porque las comunidades aledañas la obstaculizan y la organización no cuenta con el suficiente capital para atender y resolver las controversias.

En los últimos veinticinco años, el proceso de financiamiento tradicional de las empresas *Junior* ha tenido cambios inesperados con la participación de los fondos de pensiones de Canadá, los cuales, en particular después de la crisis económica mundial de 2008, encontraron en el mercado de riesgo bursátil una fuente de financiamiento extraordinaria.

De acuerdo con la información publicada en el “Reporte anual 2020” de la Cámara Minera de México (Camimex, 2020), las compañías *Junior* continúan enfrentando —desde marzo de 2016— problemas para recaudar fondos que les sirvan para invertir en la exploración minera. Los financiamientos han disminuido de 9.6 billones de dólares estadounidenses en 2017 a 9.44 billones en 2018, lo que significa que aún se mantienen muy por debajo de los 19.41 billones que recaudaron en 2011.

GRÁFICA 3  
EMPRESAS MINERAS EXTRANJERAS EN MÉXICO, 2019



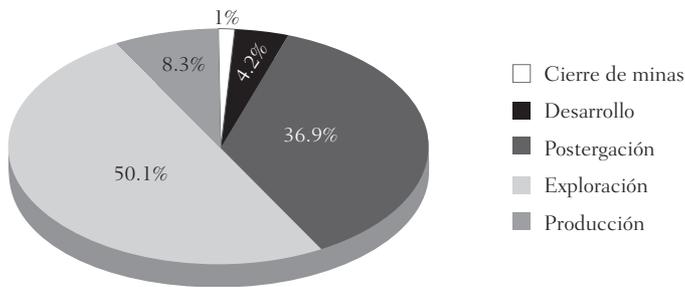
FUENTE: Servicio Geológico Mexicano (2019).

Así, las ofertas de capital destinadas a los trabajos de exploración en 2018 disminuyeron en comparación con 2017 y 2016 (Camimex, 2020). Al cierre de 2018, el Sistema Integral sobre Economía Minera (Sinem) —dependiente de la Subsecretaría de Minería de la Secretaría de Economía— informó que dentro de las compañías mineras registradas, las doscientas cuarenta y dos que operaban en México con capital extranjero significaban una disminución

de alrededor del 16.5 por ciento respecto del año anterior. Entre ellas destacan las empresas mineras de Canadá, Estados Unidos y China. Por país, Canadá concentra ciento sesenta y una; Estados Unidos, treinta y dos; China, once, y Australia, nueve.

Si continuamos con esta misma ruta de información, podemos observar que de los proyectos operados por empresas con capital extranjero en México, quinientos noventa y seis están en etapa de exploración; noventa y nueve en producción; cincuenta se encuentran en fase de desarrollo, mientras que cuatrocientos treinta y nueve están en revisión para su posterior reactivación y cinco operaciones mineras cerraron.

GRÁFICA 4  
ETAPAS DE LOS PROYECTOS DE LAS EMPRESAS  
CON CAPITAL EXTRANJERO, 2019



FUENTE: Camimex (2020).

De acuerdo con datos preliminares publicados por Natural Resources Canada (2020), el número de mineras canadienses *Junior* decreció durante 2018, al pasar de 1181 a 1171. Esta dinámica ha sido una tendencia desde 2011, cuando las compañías *Junior* resintieron un descenso en sus fuentes de financiamiento,<sup>10</sup> el cual naturalmente impactó en el valor total de los activos mineros canadienses, pues las sociedades *Junior* representaban el 90 por ciento de las empresas y el 6 por ciento del valor total del sector en 2018. Paradójicamente, el porcentaje de firmas canadienses en el exterior ascendía en ese año al 44.1, mientras que dentro de país la proporción era del 44 por ciento.

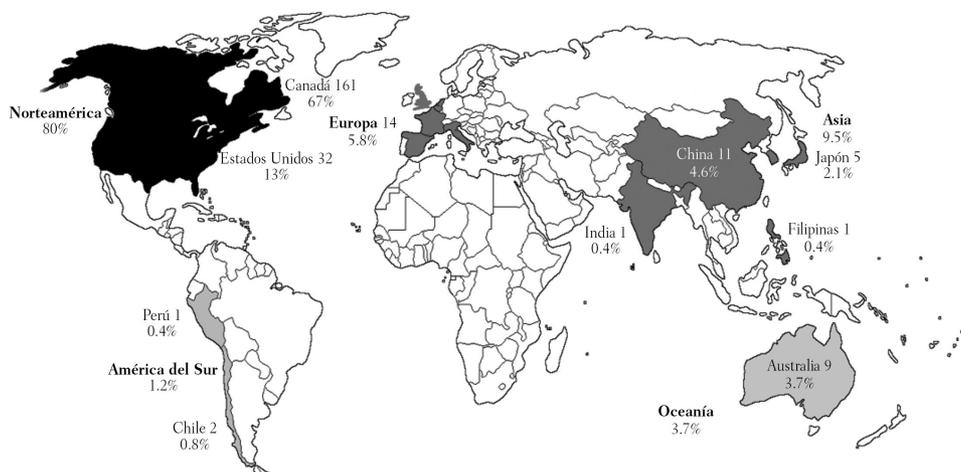
<sup>10</sup> Otros motivos han sido las fusiones de empresas o su compra por una compañía *Senior*; en otros casos debe atribuirse al cese de la actividad de exploración por considerarla incosteable.

## La presencia canadiense en el sector minero en México

A continuación se examinarán las características más destacadas del sector minero en México y se explicará cómo las empresas mineras canadienses han logrado posicionarse en un sector que tradicionalmente fue muy protegido por el gobierno mexicano.

De acuerdo con información proporcionada por la Dirección General de Desarrollo Minero de la Secretaría de Economía de México, en 2020 el 66 por ciento de las empresas con capital extranjero en el sector minero eran de nacionalidad canadiense, mientras que Estados Unidos participaba tan sólo con un 11 por ciento, China con el 6 y Australia con el 3 por ciento.

MAPA 1  
ORIGEN DE EMPRESAS CON CAPITAL EXTRANJERO  
EN LA MINERÍA MEXICANA, 2018

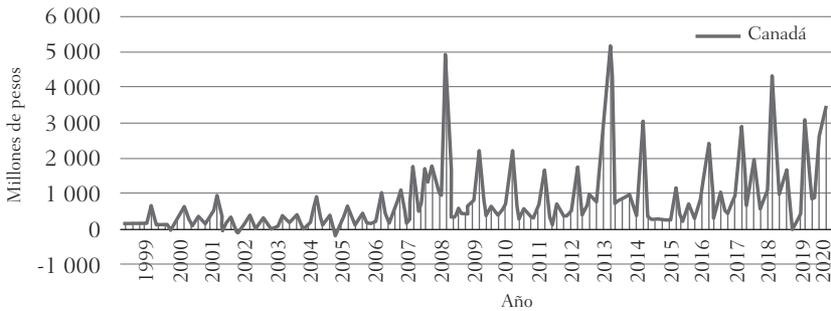


FUENTE: Dirección General de Desarrollo Minero, Secretaría de Economía de México (2018).

La inversión de origen canadiense ha tenido un crecimiento exponencial desde 1994, debido a la forma en que operan las compañías mineras de ese país. Esta operación consiste en adquirir el mayor número de concesiones posible para destinarlas a la exploración en manos de sus empresas *Junior*, e iniciar simultáneamente un proceso de bursatilización para obtener

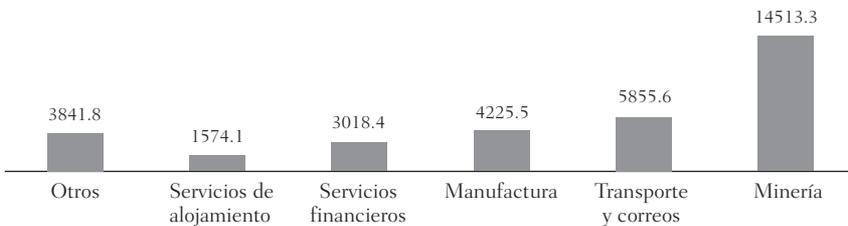
un mayor financiamiento para la exploración. Esto implica la compra-venta, a veces interminable, de una concesión en etapa de exploración conforme las expectativas sobre la existencia de determinados minerales aumentan (Gutiérrez Haces, 2016b).

GRÁFICA 5  
INVERSIÓN DIRECTA DE CANADÁ EN MÉXICO, 1999-2019  
Millones de dólares



FUENTE: Data México (2020).

GRÁFICA 6  
INVERSIÓN CANADIENSE EN MÉXICO POR SECTOR ECONÓMICO  
FLUJOS ACUMULADOS DE 1999 A 2018



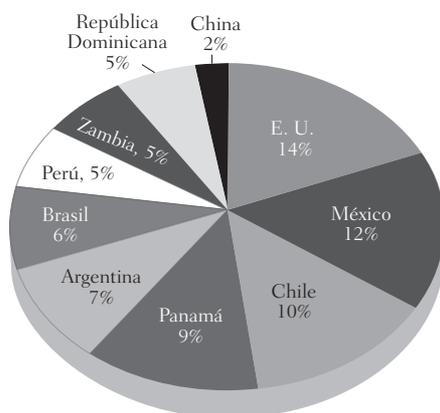
FUENTE: Secretaría de Economía, "Direct Investment from Canada to Mexico" (en línea).

Una de las hipótesis que ha guiado nuestro análisis consiste en la certeza de que desde 1996 los capitales mexicanos y canadienses han sido relativamente complementarios, aunque ello no cambia el hecho de que a la fecha sean las compañías mineras nacionales las que dominan la industria en el país. Esto se explica mejor por las características del caso mexicano, que determina que muchas de las empresas extranjeras se concentren en

actividades relacionadas con la revaluación de los activos mineros marginales, aquellos que no interesaron o dejaron de importar a las mineras mexicanas (Gutiérrez Haces, 2016b).

Debe señalarse que la mayoría de las minas mexicanas en manos del capital canadiense en la actualidad, originalmente fueron abandonadas o tenían suspendidas sus operaciones. No obstante, la tecnología de punta utilizada en el proceso de exploración, junto con el descubrimiento de nuevas vetas minerales, ocasionaron que estas minas fueran altamente rentables. Otro aspecto a considerar es que la mayoría de las empresas canadienses en México, con la excepción de algunos gigantes como Goldcorp, se consideran como compañías *Junior*.

GRÁFICA 7  
DIEZ PAÍSES CON INVERSIÓN CANADIENSE EN 2018



FUENTE: Natural Resources Canada (2020).

México se ha convertido en el primer país anfitrión para la inversión minera extranjera en América Latina, el cuarto del mundo, y actualmente ocupa el quinto lugar respecto de las ventajas que ofrece a la entrada de capitales. Así, a partir de 1996 la inversión canadiense en la industria minera ha venido incrementándose, seguida por la estadounidense. Canadá ejerce actualmente un liderazgo incontestable en relación con el resto de la inversión extranjera directa (IED) en esta actividad, aunque cabe aclarar que dicha posición resulta relativa cuando se comparan los montos del capital mexicano invertido

en relación con los de la IED en la minería. Actualmente, alrededor de un 60 por ciento de la inversión en el sector proviene de empresas mexicanas,<sup>11</sup> mientras que el 40 por ciento restante corresponde a compañías externas.<sup>12</sup>

Cabe añadir que Canadá no sólo ocupa el primer lugar en producción minera a nivel mundial, sino que también es el país con mayor preponderancia en lo que a inversión se refiere en México y América del Sur.

CUADRO 1  
PRODUCCIÓN MINERA MUNDIAL  
Toneladas métricas

	<i>Oro</i>	<i>Plata</i>	<i>Cobre</i>	<i>Zinc</i>
Canadá	185	-	-	340
Estados Unidos	210	900	1200	790
México	141	7243	696	662

FUENTE: Sistema Integral sobre Economía Minera (2020).

La irrupción de mineras canadienses en México obedece a varios factores que en su conjunto han favorecido el crecimiento exponencial de los proyectos extractivos en territorio nacional. Así, no cabe duda de que Canadá supo aprovechar ampliamente su membrecía al TLCAN, pues sus empresas lograron obtener ventajas de las reformas que se han llevado a cabo en la legislación minera mexicana, así como también de una política laxa de protección al medioambiente a nivel federal. Del mismo modo, deben sumarse las facilidades que el gobierno proporciona al capital extranjero para invertir en este sector.

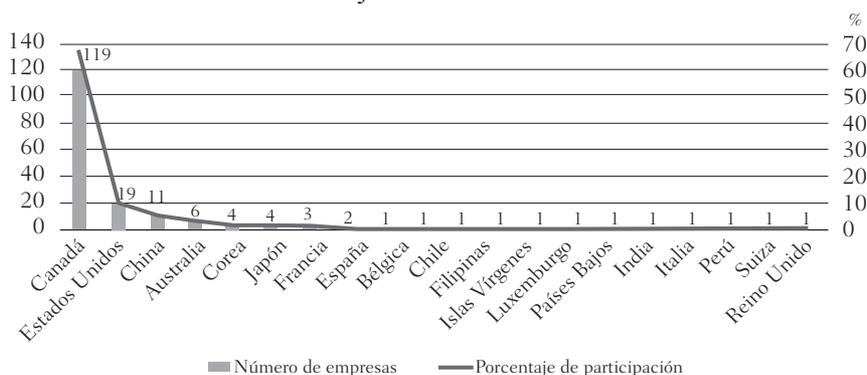
También es preciso agregar que durante los últimos años, el número de empresas extranjeras que opera en México ha disminuido, debido a la caída de los precios internacionales de las *commodities*, pero también por el aumento de los conflictos socioambientales en torno a la actividad minera en general, que obstaculizan las operaciones. Aunado a esto, destaca el incremento en la cantidad de compañías que han pospuesto sus actividades por diversas razones, como el agotamiento del ciclo de extracción. A partir de mediados de marzo de 2020, la pandemia por la Covid-19 tuvo un efecto

<sup>11</sup> Entre las empresas nacionales destacan: Grupo México, Frisco, Industrias Peñoles, Autlán, Nemisa, Grupo Alfil y Grupo Acerero del Norte.

<sup>12</sup> Datos obtenidos de Gobierno de México (2019).

devastador en la economía mundial y México no fue la excepción. Entre las medidas de seguridad establecidas por el gobierno mexicano se decidió suspender todas las actividades que no fueran estrictamente indispensables, entre ellas la minería. Como consecuencia, los índices de inversión y crecimiento se desplomaron y produjeron un retroceso irreversible de la producción minera, las exportaciones y la planta laboral. No obstante que meses después el gobierno federal mexicano rectificó sus criterios y la industria minera entró en el primer listado de actividades permitidas, el daño ya era irremediable.

GRÁFICA 8  
COMPAÑÍAS MINERAS CON PARTICIPACIÓN  
DE CAPITAL FORÁNEO EN MÉXICO  
Junio de 2020



FUENTE: Secretaría de Economía (2020).

## La estrategia de las empresas canadienses en México

Las empresas mineras canadienses empezaron a invertir en México desde mediados de los años noventa del siglo xx, gracias a la instrumentación del TLCAN, y en particular de su capítulo 11, que establecía parámetros para la protección del capital proveniente de América del Norte. La estrategia aplicada en las diferentes fases de sus operaciones refleja un enorme conocimiento y experiencia acerca de las compañías estadounidenses en minería, lo cual influyó en sus decisiones de inversión, no sólo en el caso mexicano sino también en el resto de América Latina.

México ha captado una relativamente baja inversión de empresas de gran tamaño, como la canadiense Barrick Gold, entre otras. Una excepción es la presencia de la minera Goldcorp, la cual se ha colocado como el mayor productor de oro en México, gracias a su concesión minera en Peñasquito, en el estado de Zacatecas.

De los 148.7 billones de dólares estadounidenses en activos mineros de empresas canadienses en el extranjero durante 2012, el 66 por ciento (99.1 billones) se encontraba en el continente americano. Se estima que más del 80 por ciento de las compañías que invierten en el sector de la minería metálica en América Latina son canadienses, y que más de mil firmas de esa nación operan en todo el continente. Los países americanos donde los capitales provenientes de Canadá tienen más activos son: México (veinte billones de dólares), Chile (diecinueve billones) y Estados Unidos (diecisiete billones).<sup>13</sup> Estos números han sufrido variaciones con el transcurso de los años, debido no sólo a la riqueza o escasez de los minerales, sino también a la caída o alza de los precios internacionales de las *commodities*, lo que en cierto momento ha ocasionado la ralentización de las operaciones. Además, han surgido dificultades de muy diversa índole que están vinculadas con el uso del agua, la contaminación, los problemas laborales y hasta con el acoso continuo y las exigencias del crimen organizado.

De acuerdo con las cifras de la Canadian International Development Platform, las empresas canadienses operan cerca de ochenta proyectos mineros en América Latina y tienen cuarenta y ocho más en etapa de construcción. La mayor parte de los ingresos de sus proyectos en la región provienen de seis países, que en orden de importancia son: México, Chile, Perú, Argentina, Brasil y Colombia (Canadian International Development Platform, 2014).

La creación de verdaderos *holdings* de empresas mineras de talla media, generalmente ubicados en la fase de exploración, es una de las estrategias más visibles de las compañías canadienses, pues con ello buscan transferir parte del costo de la inversión en exploración —que generalmente es una actividad muy prolongada— a las empresas *Junior*, antes que ponerlas a competir de lleno en el circuito especulativo de la Bolsa de Valores de Toronto, para así venderlas más tarde a otra minera de mayor calado.

<sup>13</sup> Las cifras y porcentajes se obtuvieron en Inter-American Commission on Human Rights (2014).

De este modo, puede considerarse que México ha sido una suerte de tubo de ensayo para las empresas canadienses antes de expandir sus operaciones al resto de América Latina. El crecimiento exponencial de las compañías *Junior* podría atribuirse a la propia necesidad de expansión y diversificación de estas organizaciones empresariales fuera de la economía de Canadá, pero también significa un intento por evadir el escrutinio relacionado con la ética corporativa nacional (Gutiérrez Haces, 2016b).

Por ser Canadá el país extranjero con mayor presencia en la minería mexicana, resulta lógico que sus compañías atraigan el mayor número de conflictos socioambientales en el país. En general, los corporativos han destinado un monto importante de sus presupuestos a evitar esos conflictos con las comunidades locales. En algunos casos su estrategia ha funcionado y han llegado a buenos acuerdos, mientras que en muchos otros el conflicto ha alcanzado niveles muy graves, como en el que se dio por la minera San Xavier, ubicada en el estado de San Luis Potosí, la cual instrumentó, en su momento, el desplazamiento legal de la comunidad aledaña y construyó un nuevo asentamiento para sus habitantes que a la larga resultó efímero (Costero, 2008: 59-101).

Los conflictos sociales y ambientales generados por las empresas canadienses en México son cada día más numerosos. Entre algunos de los ejemplos más destacados podemos mencionar el de First Majestic Silver, que pretendía explotar cerca de Real de Catorce un yacimiento en medio de un territorio sagrado para los indígenas huicholes. No deja de resultar paradójico este caso, cuando es bien sabido que las mineras en Canadá están obligadas por ley a respetar el espacio de las primeras naciones. Por su parte, la minera San Xavier fue acusada en diversos momentos de contaminar los mantos freáticos que rodean a la ciudad de San Luis Potosí. También en Veracruz los planes de exploración de Goldgroup provocaron que el gobierno federal suspendiera el estudio de impacto ambiental desarrollado en el proyecto Caballo Blanco, al considerarlo un peligro para la población por localizarse a no más de tres kilómetros de distancia de la planta nuclear Laguna Verde.

No hay duda de que el conflicto originado —al menos desde 2009— en el poblado conocido como Chicomuselo, en el estado de Chiapas, con la empresa Blackfire,<sup>14</sup> ha sido uno de los más publicitados en Canadá debido a su gravedad y a la multiplicidad de actores involucrados. Este conflicto,

<sup>14</sup> Blackfire extraía principalmente mineral de barita.

particularmente controversial por el uso excesivo de la violencia por medio de guardias de seguridad y asesinos a sueldo financiados por la firma canadiense, provocó la intervención directa de la Real Policía Montada de Canadá en las oficinas centrales del consorcio en Toronto, obligándolo a suspender temporalmente sus operaciones, al menos hasta que aclarase su comportamiento. Aunado a lo anterior, trascendió que el líder antiminerero de la comunidad, Mariano Abarca Roblero, logró entrevistarse con funcionarios de la Embajada de Canadá en México, y pese a que presentó pruebas que demuestran que su vida y las de su familia corrían peligro no fue atendido como debía. Abarca fue asesinado en noviembre de 2009.

Gracias a la Ley de Transparencia del Ministerio de Relaciones Exteriores de Canadá, diez años después se demostró que a “pesar del conocimiento significativo que tuvo la embajada canadiense sobre los hechos entre Blackfire y Mariano Abarca, inclusive acerca de las amenazas de muerte que éste enfrentaba, [la embajada] sólo acudió al gobierno estatal de Chiapas para solicitarle controlar las protestas contra la empresa canadiense en la comunidad”.<sup>15</sup> Paradójicamente, un país como Canadá, con una política de refugio destacada a nivel mundial, nunca ofreció este recurso para la familia Abarca.

Resulta evidente que este tipo de conflictos obstaculizan o anulan las operaciones del capital de las firmas mineras. Dichas problemáticas generan reducciones cuantiosas en las ganancias de las empresas, e incluso en algunos casos provocan la caída de las acciones de alguna compañía en la Bolsa de Valores en Toronto. Cabe destacar el caso de la minera Peñasquito —la empresa extractora de oro más grande del país propiedad de la canadiense/estadounidense Goldcorp-Newmont—,<sup>16</sup> misma que pese a la imposibilidad de continuar con sus proyectos no ha considerado iniciar una demanda de arbitraje internacional en contra del gobierno mexicano amparándose en el capítulo 11 del TLCAN. Las únicas dos empresas canadienses que han intentado, con el respaldo de ese capítulo, emprender una acción legal en contra

<sup>15</sup> Información tomada de la carta dirigida a James Gordon Carr, ministro de Diversificación del Comercio Internacional; Crystia Freeland, ministra de Relaciones Exteriores; Cheryl Hardcastle, integrante del Parlamento de Canadá por el NDP (New Democratic Party) y copresidenta del Subcomité Parlamentario sobre Derechos Humanos Internacionales; David Sweet, miembro del Parlamento de Canadá por el Partido Conservador y copresidente del mismo subcomité; Anita Vandenbeld, integrante del Parlamento de Canadá y presidenta del subcomité, así como a las embajadas canadienses en América Latina (Movimiento M4, 2019).

<sup>16</sup> Goldcorp-Newmont procesaba, en marzo de 2019, 130 000 toneladas de materiales.

del gobierno mexicano han sido, por un lado, Blackfire Exploration, que exigía una indemnización de ochocientos millones de dólares estadounidenses a raíz de la clausura de su mina de barita La Revancha, en diciembre de 2009, después del asesinato del líder comunitario Mariano Abarca, aunque nunca llegó a concretar la demanda y la retiró en 2017 y, por el otro, la notificación de intención de demanda de arbitraje internacional por parte de Primero Mining —debido al supuesto incumplimiento de ciertas normas del Tratado—, aunque en este caso finalmente la empresa decidió suspender el procedimiento arbitral en marzo de 2018, después de una etapa de diálogo con las autoridades. En nuestra opinión, el desistimiento de Primero Mining obedeció más al hecho de que las ventas de parte de su producción de plata se realizaban a una empresa *off shore*, es decir, a una subsidiaria ubicada en un paraíso fiscal, lo cual atrajo la atención de las instancias internacionales dedicadas a dar seguimiento al lavado de dinero y a la evasión fiscal.

Actualmente, la problemática más severa que enfrentan tanto el gobierno federal como los gobiernos estatales y municipales es el impacto producido por las operaciones mineras abandonadas, sin dueño identificado, o por no haber llevado a cabo el proceso de remediación después de la suspensión de actividades de la mina. Con los años, los pasivos ambientales se han convertido en una carga onerosa para los gobiernos y las comunidades afectadas, a pesar de ser un problema que es de entera responsabilidad de las compañías mineras correspondientes. La propia localización espacial de las instalaciones mineras, en general alejadas de la supervisión de las diferentes instancias gubernamentales vinculadas con esta actividad, no ayuda. En muchos casos, el cálculo de la empresa es meramente especulativo, ya que siempre existe la posibilidad de la reactivación de la exploración.

Esta situación significa un profundo daño ambiental, social y patrimonial para la minería en México. El gobierno ha reaccionado con la exigencia de que “el que contamina paga”. En 2006 ya se registraban 2368 minas abandonadas en México. Las empresas conocen la “vida productiva” de cada una, pero esconden la información para evitar cumplir con la remediación de la mina cuando dejen de operar. En 2018, el número registrado de empresas mineras extranjeras que habían pospuesto sus operaciones ascendió a 439 minas cerradas temporalmente (Dirección General de Desarrollo Minero, 2018).

## Conclusiones

Este capítulo procuró dar cuenta de la forma en que ha evolucionado la minería canadiense dentro y fuera de Canadá. En particular, se buscó destacar aquellos rasgos que han contribuido a establecer su especificidad, con el énfasis en su relación con Estados Unidos en el área de la explotación de los recursos naturales como parte de una estrategia de desarrollo económico común. Asimismo, consideramos importante analizar el carácter especulativo de sus emprendimientos mineros también dentro y fuera de Canadá, en particular en la fase de exploración. Nos parece significativo el análisis de la diversidad y las diferencias de estructura y funcionamiento entre las empresas *Junior* y las catalogadas como *Senior*, particularmente por la enorme presencia de las primeras en México y América Latina. Por último, decidimos cerrar la investigación con un breve repaso de lo que ha significado para el sector minero mexicano la presencia de la inversión canadiense, sobre todo porque hasta la década de los noventa del pasado siglo existió un oligopolio de empresas mineras mexicanas que controlaban el sector en el país.

Indudablemente, la minería canadiense ha brindado dinamismo a la economía mexicana, pero también ha trastocado muchos de los usos y costumbres que tradicionalmente regulaban la vida de las minas y de las comunidades adyacentes. La presencia canadiense y su forma de operar han estado, en muchos casos, muy alejadas de la buena observancia y del respeto al medioambiente y a la vida de las comunidades. Este aspecto ha tenido efectos políticos considerables en Canadá, donde desde hace por lo menos veinte años existe una movilización social importante en contra de las malas prácticas de las compañías mineras, la cual ha ocasionado significativos debates en el Parlamento de Canadá que han impulsado la aprobación de leyes que castiguen la conducta dañina de muchas de las empresas extractivas.

El extractivismo contemporáneo ha dado lugar a nuevos actores y problemáticas que modifican la forma de trabajar de la minería en México. Hace treinta años no se hablaba de los problemas socioambientales, y las comunidades afectadas por esta actividad raramente se hacían escuchar. De ser una industria netamente corporativa en la que los sindicatos tenían una presencia considerable, con la llegada de su internacionalización se han producido nuevos escenarios de conflictividad social y política que ya no pueden solucionarse con los antiguos mecanismos de represión aplicados indistin-

tamente por los gobiernos y las empresas, muchas veces en contubernio con algún sindicato.

En este proceso ha sido notoria la irrupción de nuevos actores, entre los que no sólo destacan las compañías mineras extranjeras sino también las comunidades adyacentes al emprendimiento minero, lo cual implica dar voz y espacio también a los afectados por la minería.

## Fuentes

ARMSTRONG, CHRISTOPHER

1997 *Blue Skies and Boiler Rooms: Buying and Selling Securities in Canada, 1870-1940*. Toronto: Toronto University Press.

BEIGIE, C. y A. HERO

1980 *Natural Resources in U. S.-Canadian Relations*, vol. I: Boulder, Colorado: Westview Press.

BONIN, BERNARD

1967 *L'Investissement Étrangère á long terme au Canada*. Montreal: Les presses de l'École des Hautes Études Commerciales de Montréal.

BRUNELLE, DORVAL Y CHRISTIAN DEBLOCK

1989 *Le Libre-échange par Défaut*. Canadá: VLB Éditeur.

CÁMARA MINERA DE MÉXICO (Camimex)

2020 "Informe anual 2020", en <<https://camimex.org.mx/index.php/secciones1/publicaciones/informe-anual/informe-anual-2020/>>, consultada en julio de 2020.

CANADIAN INTERNATIONAL DEVELOPMENT PLATFORM

2014 "Publications", en <<http://cidpnsi.ca/category/publications/>>, consultada en agosto de 2020.

CHANCELLOR, EDWARD

2000 *Sálvese quien pueda. Una historia de la especulación financiera*. Buenos Aires: Granica.

COSTERO GARBARINO, MARÍA CECILIA

- 2008 “Minera San Xavier, San Luis Potosí: un estudio desde un punto de vista internacional”, en Juana Elizabeth Salas Hernández y Margil de Jesús Canizales Romo, coords., *Internacionalización económica, historia y conflicto ambiental en la minería. El caso de la minera San Xavier*. San Luis Potosí: El Colegio de San Luis.

DATA MÉXICO

- 2020 “Minería”, en <<https://datamexico.org/es/profile/industry/mineria#inversion-extranjera-directa>>, consultada en julio de 2020.

DELOITTE

- 2012 “Mining Industry in Mexico”, en <<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/mx/Documents/energy-resources/mining-industry-mexico.pdf>>, consultada en julio de 2020.

DENEAULT, ALAIN

- 2016 “Canadá: pionera de los paraísos fiscales vinculados con la minería”, en Edit Antal, María Teresa Gutiérrez Haces, Lourdes Marquina y Claudia Ocman, eds., *Canadá hoy. Economía, recursos naturales, ciencia y tecnología*. Ciudad de México: CISAN-UNAM.
- 2015 *Noir Canada. Pillage, corruption et criminalité en Afrique*. Quebec: Écosocité.

DIRECCIÓN GENERAL DE DESARROLLO MINERO,  
SECRETARÍA DE ECONOMÍA DE MÉXICO

- 2018 “Origen de empresas con capital extranjero en la minería mexicana, 2018”, en <[http://www.sgm.gob.mx/productos/pdf/Anuario\\_2018\\_Edicion\\_2019.pdf](http://www.sgm.gob.mx/productos/pdf/Anuario_2018_Edicion_2019.pdf)>, consultada en agosto de 2020.

GOBIERNO DE MÉXICO

- 2019 “Inversión directa de Canadá hacia México”, en <<https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/515407/DistribuciondeinversiondeCanada2019-3T.pdf>>, consultada en julio de 2020.

GUTIÉRREZ HACES, MARÍA TERESA

- 2020a “La paulatina vinculación de las empresas mineras canadienses a la economía mexicana”, en Catherine Vézina y Maurice Demers, coords., *Historias conectadas de América del Norte*. Ciudad de México: Centro de Investigación y Docencia Económicas.
- 2020b “Mexico-Canada Relations through the Impact of NAFTA Renegotiations. Beyond Growing Cooperation between Governments and Corporations”, en Pablo Heidrich y Laura Macdonald, eds., *Canada's Past and Future in the Americas: Beyond the “Americas Strategy”*, Toronto: University of Toronto Press.
- 2017a “La conception corporatiste de l’exploitation des ressources naturelles sous le gouvernement conservateur de Stephen Harper”, en *Revue interdisciplinaire des études canadiennes en France*, no. 78.
- 2017b “Los recursos naturales de Canadá durante el gobierno de Stephen Harper”, en Graciela Martínez Zalce, Silvia Núñez García y Oliver Santín Peña, eds., *Canadá y México durante la era de Harper. Reconsiderando la confianza*. Ciudad de México: CISAN-UNAM.
- 2016a *Los vecinos del vecino. La continentalización de México y Canadá en América del Norte*. Ciudad de México: Ariel-Planeta e Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México.
- 2016b “The Growing Presence of Canadian Mining Companies in Mexico and the Dominance of Mexican Business Groups”, *LAMP Journal* 7, no. 2: 241-266.
- 2015 “La conception corporatiste de l’exploitation des ressources naturelles sous le gouvernement conservateur de Stephan Harper”, *Revue interdisciplinaire des études canadiennes en France*, no. 78: 77-104.

INTER-AMERICAN COMMISSION ON HUMAN RIGHTS

- 2014 “Annual Report 2014”. Organization of American States, en <<https://www.oas.org/en/iachr/docs/annual/2014/TOC.asp>>, consultada en agosto de 2020.

MOVIMIENTO MESOAMERICANO CONTRA EL MODELO EXTRACTIVO MINERO  
(MOVIMIENTO M4).

2019 “Solidarízate, ¡el primer caso! Embajada canadiense a los tribunales por su intervención indebida en conflicto minero en México”, en <<https://movimientom4.org/2019/03/solidarizate-el-primer-caso-embajada-canadiense-a-los-tribunales-por-su-intervencion-indebida-en-conflicto-minero-en-mexico>>, consultada en julio de 2020.

NATURAL RESOURCES CANADA

2020 “Canadian Mining Assets”, en <<https://www.nrcan.gc.ca/maps-tools-publications/publications/minerals-mining-publications/canadian-mining-assets/19323#S3>>, consultada en agosto de 2020.

RAY, ARTHUR

1994 “El encuentro de dos mundos”, en Craig Brown, *Historia ilustrada de Canadá*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA

2020 “Directorio de compañías de capital extranjero”, en <[www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/571358/Directorio\\_de\\_Empresas\\_Primer\\_Sem\\_2020.pdf](http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/571358/Directorio_de_Empresas_Primer_Sem_2020.pdf)>, consultada en julio de 2020.

SERVICIO GEOLÓGICO MEXICANO

2019 “Anuario estadístico de la minería mexicana, 2018”, en <[http://www.sgm.gob.mx/productos/pdf/Anuario\\_2018\\_Edicion\\_2019.pdf](http://www.sgm.gob.mx/productos/pdf/Anuario_2018_Edicion_2019.pdf)>, consultada en julio de 2020.

SISTEMA INTEGRAL SOBRE ECONOMÍA MINERA

2020 “Utiliza el Sistema Integral sobre Economía Minera (Sinem)”, en <<https://www.gob.mx/sgm/es/articulos/utiliza-el-sistema-integral-sobre-economia-minera-sinem?idiom=es>>, consulta realizada en el apartado “Producción minera”, en agosto de 2020.

STATISTICS OF CANADA

2019 “Inversión extranjera directa entre Canadá y Estados Unidos (2010-2019)”, en <<https://www.statcan.gc.ca/eng/start>>, consultada en julio

de 2020. [Para acceder se direcciona a StatCan, donde puede descargarse la base de datos; se busca el país con quien sostiene una relación comercial y se divide por inversión realizada en Canadá e inversión canadiense en el extranjero; las categorías señaladas se encuentran en el apartado de Estados Unidos].

#### WORLD FEDERATION OF EXCHANGES

2020 “Bolsas de valores con mayor número de empresas listadas hasta julio de 2020”, en <<https://statistics.world-exchanges.org/Report-Generator/Generator>>, consultada en julio de 2020 (se debe crear una cuenta para tener acceso al generador de reportes. Una vez en el generador de datos, se seleccionan todos los continentes y la fecha junio de 2020 junto con el número de empresas enlistadas en las *exchanges* de cada continente y se descarga).