

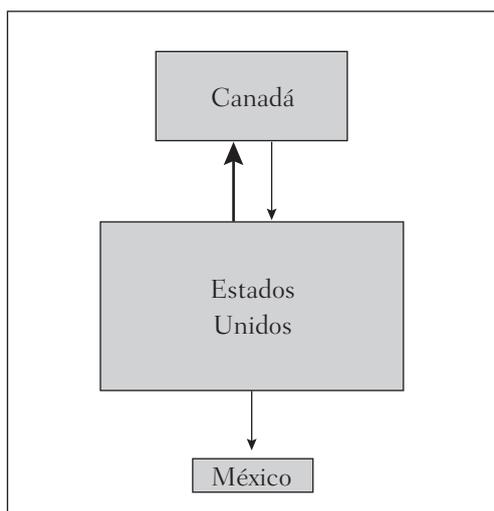
## LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL TLCAN

La región del TLCAN ha ocupado el segundo lugar mundial en importancia como captadora e inversora mundial, después de la UE, con un 22.2 por ciento de las entradas de IED mundial acumulada y un 25.9 por ciento del *stock* mundial de salida para 2009 (UNCTAD, 2010). Detrás de estas cifras está Estados Unidos que, de forma particular, es el país que más IED ha enviado y captado en el mundo a lo largo de casi un siglo, aunque recientemente China continental, Kong Kong y Taiwán, conjuntamente, le siguen el paso aceleradamente.

Tratándose de sólo tres economías dentro del TLCAN, existen dos grandes asimetrías regionales: por un lado, la diferencia en los niveles de desarrollo económico de México con sus socios es muy grande y, por el otro, el tamaño de la economía de Canadá es de poco más de la décima parte de la economía estadounidense.

GRÁFICA 12

América del Norte



FUENTE: Elaboración propia.

Recientemente, la ciencia económica ha aprendido a reconocer que el peso de la geografía sobre la economía es muy grande.<sup>23</sup> Debido a la proximidad geográfica con Estados Unidos y al tamaño relativo de sus economías, México y Canadá han sido fuertemente influenciados por las inversiones extranjeras y las corporaciones transnacionales estadounidenses a lo largo de su desarrollo económico; dichas corporaciones han sido las inversionistas extranjeras más relevantes de la zona desde el siglo pasado hasta nuestros días.

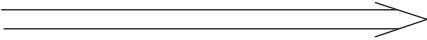
Con la firma del TLCAN, se proyectaron diferentes escenarios sobre el posible comportamiento de la IED ante el cambio de hábitat que implica un proceso de integración mayor. Por ejemplo, Vernon (1994) planteó que ante la firma del TLCAN las corporaciones priorizarían desarrollar economías de escala o de aglomeración inexploradas, a partir de lo cual se tenderían a cerrar diversas plantas pequeñas de México y Canadá para producir en grandes plantas de Estados Unidos, y desde ahí exportarles. Esto equivale a un proceso de desinversión extranjera estadounidense en Canadá y México.

Blomsström *et al.* (2000) hacen una evaluación diferente del comportamiento de la IED en la región del TLCAN. Observan que tiene comportamientos ambivalentes y contradictorios ante la integración económica, debido a que las IED motivadas por sustitución de importaciones se comportan de manera muy distinta a la inversión que se realiza para internalizar activos. En el primer caso, si con el TLCAN disminuyen los aranceles que antes incentivaban el establecimiento de filiales, ante la apertura las IED ya no serán necesarias bajo esta lógica, a menos que aparezcan nuevos incentivos. Para el segundo caso, la eliminación de aranceles ofrecería nuevas condiciones para que las multinacionales internalicen algunas de sus ventajas con mayor libertad, pues la geografía regional ofrecería un entorno más libre de acción para la planificación de la estructura y acciones de su corporación. De modo que, para analizar el comportamiento de la IED frente a una mayor integración económica sugieren que hay que considerar las decisiones que existen detrás de las inversiones, y eso revelaría los elementos determinantes para conocer los efectos del TLCAN sobre la inversión. Estos mismos autores (Blomsström *et al.*, 2000) desarrollan un esquema para enmarcar los posibles resultados del comportamiento de la IED frente a la integración, en el que relacionan de manera inversa dos variables: *el nivel de cambio que dicha integración crea en el entorno* (si el nivel de apertura es fuerte o débil antes de la mayor integración), y *las ventajas que ofrece cada país para estimular la localización de la inversión* (las cuales serían positivas o negativas). Con base en ello, concluyen que el TLCAN ha afectado el comportamiento de la IED para el caso de México de manera favorable, debido a que hubo un cambio en el entorno considerable, y además contó con ventajas de localización, mientras que para el caso de Canadá consideran el cambio menos radical, pues antes del TLCAN ya se había firmado el Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos (ALCCEU). Por ello, al observar la gráfica 13, vemos que México se

<sup>23</sup> Véase, por ejemplo, Krugman (1993). También la importancia que actualmente han tomado planteamientos desarrollados por los geógrafos económicos, como la teoría gravitacional del comercio y sus aplicaciones a la inversión, que reflejan esta tendencia.

situaría en el cuadrante 1, mientras que Canadá en el cuadrante 3. De estos resultados podríamos esperar, entonces, crecimientos considerables en la tasas de captación de IED en México, mientras que en Canadá se presentarían tasas de captación más estables.

GRÁFICA 13  
FORMAS EN QUE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA PUEDE AFECTAR  
LOS PATRONES DE IED EN LOS PAÍSES

	Ventajas de localización (de fuertes a débiles)** 	
Cambios en el entorno (fuerte a débil)* 	1	2
	3	4

FUENTE: Blomsström *et al.* (2000).

\* Grado en el cual hay cambios en IED con la liberalización.

\*\* Elementos de atracción de la IED.

Sobre las estadísticas de la IED en el ámbito del TLCAN, existe una apreciación generalizada de que las inversiones se incrementaron como un todo en la región, es decir, tuvo un efecto neto positivo. No obstante, dentro de cada uno de los países se dieron tendencias distintas: en cifras absolutas, Estados Unidos fue el que logró la mayor captación de IED, seguido por Canadá y, en último lugar, México (Feils y Rahman, 2008).

Esta percepción contradice las expectativas y temores populares especialmente en Canadá (y más específicamente en la provincia de Ontario, donde existe el mayor centro manufacturero del país), aunque también entre los sindicatos estadounidenses, en el sentido de que gran parte de la IED se desviaría hacia México, debido a los enormes diferenciales de costos salariales existentes. Eden (1994) ha polemizado con este enfoque tradicional de los sindicatos estadounidenses y canadienses, el cual parte de que, debido a las diferencias salariales dentro del TLCAN, se produciría un traslado masivo de plantas hacia México, y señala que no habría tal cierre masivo

en Estados Unidos y Canadá, pues los salarios en realidad son para la mayoría de las CMN sólo una consideración, entre muchas otras, para la toma de decisiones sobre la localización de la producción. Señala que es más probable que las IED de Estados Unidos vayan hacia México por la racionalización de funciones de las plantas, para acomodar la especialización horizontal en líneas de productos particulares y la especialización vertical en procesos específicos. Concluye que habrá reestructuraciones y racionalizaciones en cada país y entre países con el mercado norteamericano como eje, por lo cual los bajos salarios serían sólo un aspecto a considerar, y que resultaría poco probable esperar desviaciones considerables de IED hacia México.

Este tipo de argumentos sintonizan con la lógica global de la IED: los grandes centros económicos desarrollados han sido los principales captadores de IED, por lo que dentro del mesocosmos del TLCAN la historia se ha repetido: los principales montos de IED han sido buscadores de mercados y de eficiencia, lo cual se halla más en Estados Unidos y Canadá, como se muestra en el siguiente apartado.

### **Asimetrías, interregionalidad e intrarregionalidad de la IED en el TLCAN**

En el cuadro 15 podemos observar que la IED total acumulada en la región del TLCAN ha crecido notablemente. Mientras que las entradas de capitales se incrementaron en más del 700 por ciento, las salidas aumentaron en más del 900 por ciento en el periodo 1990-2009.

CUADRO 15  
IED ACUMULADA EN LA REGIÓN DEL TLCAN 1990, 2000 Y 2009  
(millones de dólares)

	<i>Entradas</i>	<i>Salidas</i>
1990	530 178	518 000
2000	1 566 753	1 562 161
2009	3 955 044	4 923 183

FUENTE: UNCTAD (2009).

No obstante, si bien en cifras absolutas hay un crecimiento indiscutible de la llegada de IED a la región, en términos relativos vemos que ésta ha captado porcentajes menores en relación con el total mundial a pesar de que contiene a Estados Unidos, el país que a nivel individual ha tenido la mayor cifra de participación en la inversión global. En términos de captación, de 1990 a 2009 hubo una disminución en cerca de cinco puntos porcentuales, mientras que en el *stock* de salida la caída fue de tres puntos porcentuales (véase el cuadro 16).

CUADRO 16  
 PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE LA REGIÓN DEL TLCAN  
 EN EL TOTAL DE LA IED ACUMULADA MUNDIAL, 1990, 2000 Y 2008  
 (porcentaje del total mundial)

	<i>Entradas</i>	<i>Salidas</i>
1990	26.9	28.9
2000	26.9	25.3
2009	22.2	25.9

FUENTE: Elaborado con base en UNCTAD (2009).

Tomando en cuenta la participación de los tres países dentro del TLCAN en el total de la IED acumulada que ha entrado a la región, en el cuadro 17 observamos que Estados Unidos capta una abrumadora mayoría, y que en el lapso de 1980 a 2009, su porcentaje de participación aumentó del 56.8 por ciento al 78.9 por ciento, de modo que los incrementos en la inversión que ha tenido la región se deben en gran medida a la IED captada por Estados Unidos. Canadá, por su parte, ha visto disminuir su participación en el total, del 37 por ciento en 1980 a un 13.2 por ciento en 2009, mientras que México, el país con menor captación de los tres, incrementó su participación en 1.7 puntos porcentuales durante los mismos años.

CUADRO 17  
 PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE LOS PAÍSES DEL TLCAN EN EL TOTAL  
 DE IED ACUMULADA DE LA REGIÓN, AÑOS SELECCIONADOS  
 (porcentaje del total regional)

	<i>Canadá</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>México</i>
1980	37.0	56.8	6.1
1985	24.0	68.7	7.1
1990	21.2	74.4	4.2
2000	13.5	80.2	6.2
2006	16.0	74.4	9.5
2009	13.2	78.9	7.8

FUENTE: Elaborado con base en UNCTAD (varios años).

En el cuadro 18 observamos la composición de la IED interregional: el 91 por ciento del total de la que Estados Unidos recibe es de fuera de la región, mientras que para Canadá es del orden del 35 por ciento, y esa proporción se mantiene desde 1985 hasta 2007. En el caso de México tenemos que, para durante el periodo 1999-2007, la IED del resto del mundo representa el 41.4 por ciento.

CUADRO 18  
IED INTERREGIONAL EN LA REGIÓN DEL TLCAN POR PAÍS  
(porcentajes sobre el total nacional recibido)

	1985-1993	1994-2007
IED interregional del total recibida en Canadá	34.6	35.8
IED interregional del total recibida en Estados Unidos	91.1	91.0
IED interregional del total recibida en México	n.d.	41.4

FUENTE: Elaborado con base en Statistics Canada, Bureau of Economic Analysis (USDOC-BEA, s. f.) y el Registro Nacional de Inversión Extranjera (RNIE).

La relación asimétrica se aclara de nuevo y se mantiene frente al proceso de firma del TLCAN. Para Canadá y México, el principal inversionista sigue siendo Estados Unidos, mientras que éste recibe sólo el 9 por ciento del total de IED de sus socios comerciales de la región, de 1985 a 2007.

En relación con las IED que salen del TLCAN hacia el resto del mundo, tenemos que el principal inversor de esta región, Estados Unidos, ha estado invirtiendo hacia el mundo de la siguiente manera: a la Unión Europea mandó el 56 por ciento del total de su inversión directa, a Japón el 5 por ciento, a Asia (sin Japón) destinó el 9 por ciento, mientras que a Canadá y a México dirigió el 7 y el 3 por ciento del total mundial, respectivamente. Es decir, el 10 por ciento de su inversión se destinó a la región del TLCAN.<sup>24</sup>

De modo que, desde el punto de vista regional, la IED estadounidense dirigida al mundo industrializado priorizó en gran medida a la UE como espacio de interés para ingresar a la "fortaleza Europa".<sup>25</sup> No obstante, observando las estadísticas a nivel de país, Canadá ocupó el tercer lugar como destino de inversiones estadounidenses.

<sup>24</sup> Cabe añadir que hacia América Latina, sin considerar a México, se destinó el 5 por ciento para el mismo año. Datos obtenidos de USDOC-BEA.

<sup>25</sup> Esa tendencia va acorde a la tónica mundial, pues en 2007, el 82 por ciento de los flujos de IED que salieron, y el 64 por ciento de los flujos de IED de entrada, provinieron de los países desarrollados, mientras que el 18 y el 36 por ciento restantes fueron de países de reciente industrialización o en desarrollo. Como se advierte, hay una concentración más fuerte en los flujos de salida.

Para ver las tendencias intrarregionales en el TLCAN observamos en el cuadro 19 las inversiones que los países de la región han hecho en cada uno de ellos, calculadas sobre el total de IED recibida en cada país. Primeramente, advertimos que el peso de la IED intrarregional se ha modificado poco a lo largo de los años. La composición de la IED recibida por sus tres miembros se mantiene similar desde el punto de vista de los países de origen, para los dos periodos considerados.

CUADRO 19  
IED INTRARREGIONAL EN LA REGIÓN DEL TLCAN POR PAÍS  
(porcentajes sobre el total nacional recibido)

	1985-1993	1994-2007
IED del TLCAN en Canadá/total IED en TLCAN*	65.4	64.2
IED del TLCAN en Estados Unidos/total IED en TLCAN	8.9	9.0
IED del TLCAN en México/total IED en TLCAN**	-	58.6

\* Abarca los periodos 1987-1993 y 1994 a 2008. \*\*De 1999 a 2008.

FUENTE: Elaborado con base en USDOC-BEA (s.f.) y Registro Nacional de Inversión Extranjera (RNIE).

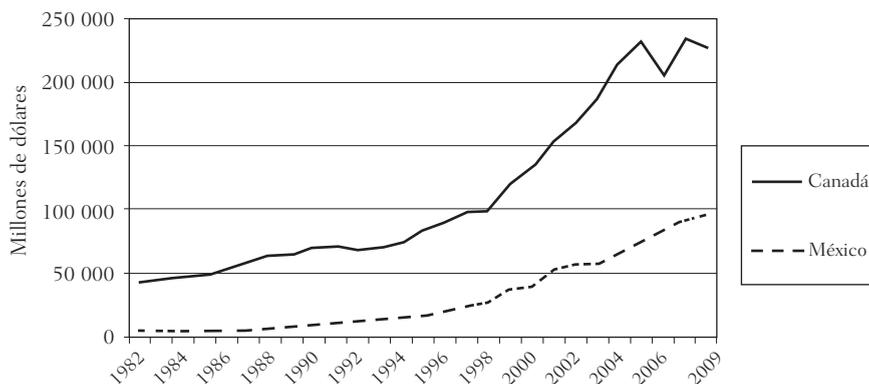
Otro ángulo de la IED intrarregional sería comparar las IED que Canadá y México han recibido de Estados Unidos, lo cual se indica en la gráfica 14, y en lo que tendremos el siguiente resultado: la IED ha estado creciendo de manera importante de 1982 a 2007.

Llama la atención que el ALCCEU de 1988 no tiene un efecto directo importante en la IED, pues no hay un cambio radical en el comportamiento de la inversión, a diferencia de los años ligados al TLCAN. Según Niosi (1994), el poco cambio de la IED con el ALCCEU se explica porque las corporaciones estadounidenses en Canadá reorganizaron las estrategias empresariales sustituyendo inversiones de Estados Unidos en Canadá por exportaciones. No obstante, después de la firma del TLCAN, a partir de la segunda mitad de los años noventa, las IED de Estados Unidos hacia Canadá crecen considerablemente. También hacia México se muestra una fuerte tendencia ascendente, debido a las expectativas generadas en los inversionistas a raíz del TLCAN. No obstante, la IED hacia México creció a tasas más altas: la de Estados Unidos en México pasa de 5 019 millones de dólares en 1982 a 95 361 millones de dólares: se incrementó diecinueve veces, mientras que la IED de Estados Unidos en Canadá durante los mismos años se incrementó sólo en poco más de cinco veces, de 43 511 a 227 298 millones de dólares.

Este resultado reafirma el planteamiento de Blomsström señalado anteriormente (véase gráfica 13) en la que se observa que, debido a que en México se dan más cambios en el entorno combinados con las ventajas ofrecidas, hay un incremento mayor en las inversiones directas que en Canadá.

También nos podemos percatar en la gráfica 14 que Canadá ha tenido un peso absoluto mucho mayor como receptor de IED de Estados Unidos que México, pues mientras que en éste la cifra alcanza los cien mil millones de dólares, en Canadá se acerca a los 250 000 millones de dólares en 2009.

GRÁFICA 14  
IED DE ESTADOS UNIDOS EN CANADÁ Y MÉXICO, 1982-2009



FUENTE: Elaborado con base en USDOC, BEA (s. f).

Por las asimetrías en la región del TLCAN, y a pesar de los procesos integradores que están en marcha, es útil comparar la evolución de la IED de Estados Unidos hacia Canadá y hacia países desarrollados, mientras que la IED estadounidense hacia México es conveniente observarla en comparación con el resto de los países de reciente industrialización.

En el caso de Canadá, a pesar de la firma del ALCCEU, Canadá pierde peso relativo como destino de IED de Estados Unidos, y la UE se vuelve la principal sede de las corporaciones estadounidenses. Como tendencia histórica, tenemos que Canadá captó en 1967 el 18.2 por ciento de la IED mundial. En 1982, esta cifra había caído al 8.5 por ciento y en 2004 se situaba en tan sólo el 3.4 por ciento del total mundial. Considerando que Estados Unidos ha sido el principal inversor en Canadá, estas cifras reflejan la importancia que la inversión estadounidense había tenido en este país, y también muestran la menor importancia relativa que actualmente tiene. No obstante, si consideramos a la UE no como región unificada, sino desglosada en países, observamos que Canadá sigue ocupando un lugar muy relevante. De hecho, desde 1982 hasta 1988 Canadá fue el principal destino de la IED de Estados Unidos. A partir de este año Gran Bretaña lo rebasa, y así Canadá queda en segundo lugar hasta 1998, cuando la IED en Holanda rivaliza fuertemente por el sitio hasta ganarlo claramente desde 2004, y entonces Canadá queda en tercer lugar entre los países industrializados con poco más de 250 000 millones de dólares (contra cuatrocientos mil millones de dólares en el Reino Unido) (USDOC-BEA, s. f.).

Rugman (2004) hace énfasis en que si bien con el TLCAN se da un aumento considerable del comercio, desde el punto de vista intrarregional la IED en el TLCAN pierde fuerza debido fundamentalmente a que la inversión extranjera directa de Estados Unidos hacia Canadá ha declinado en términos relativos en su tendencia de crecimiento, a favor del espacio europeo. Para explicar el porqué de esta tendencia en la IED estadounidense en Canadá, Eden (1994) y Niosi (1994) han mostrado que a raíz del ALCCEU, varias corporaciones transnacionales estadounidenses siguieron estrategias de racionalización de la producción, sustituyendo así producción in situ por exportaciones, lo que se ha traducido en tasas de crecimiento del comercio muy superiores a las de la IED de Estados Unidos hacia Canadá. Este factor, ligado a las estrategias de las multinacionales, se combina con factores sistémicos y con la aguda competencia mundial que libran las transnacionales por mejoras tecnológicas, espacios de mercados y rentabilidad.

Si bien Estados Unidos ha invertido relativamente menos en su vecino del norte, éste, por su parte, ha aumentado su papel como inversor mundial, pasando a ser, desde mediados de los noventa, de receptor neto a inversor neto en el mundo. Habiendo sido un país con un alto porcentaje de propiedad extranjera en su economía, especialmente en su industria manufacturera, y después de haber surgido debates de suma importancia en los medios oficial, empresarial y académico sobre el tema, el hecho de que ahora Canadá haya crecido como propietario de activos productivos en el extranjero es un cambio cualitativo importante. Gran parte de sus inversiones directas se han dirigido hacia Estados Unidos en busca de mercados y de activos estratégicos, como la alta tecnología, aunque, al igual que Estados Unidos, Canadá ha volteado cada vez más hacia la UE como espacio para invertir.

En lo que concierne a México como país de reciente industrialización y a causa de las asimetrías con sus socios comerciales, es útil comparar su desempeño con otros países similares, y de entre éstos, los que más IED reciben de Estados Unidos. En el cuadro 20 encontramos que desde 1999, entre toda la lista, México ha ocupado una posición muy importante como captador de IED estadounidense.

En la selección que se aprecia en el cuadro 20, están los países más dinámicos de Asia y América Latina. México está por encima de todos ellos, incluso de China y Hong Kong.<sup>26</sup>

<sup>26</sup> No toda la IED entre país desarrollado y país en desarrollo puede asociarse con IED vertical, si bien es un componente importante de ello, a causa de los diferenciales de costos. Y el primer indicador surge cuando observamos que el gran crecimiento de la IED de Estados Unidos en México de 1999 a 2007 está muy ligado a servicios financieros, y que la tasa de crecimiento de la IED en la manufactura es relativamente baja. Éste no es el caso de Singapur, donde predominan las IED en industria electrónica. En Hong Kong, por su parte, las IED de Estados Unidos en comercio al mayoreo son las más sobresalientes. Véase USDOC-BEA, varias publicaciones.

CUADRO 20  
 PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE LA IED DE ESTADOS UNIDOS EN LOS PAÍSES  
 DE RECIENTE INDUSTRIALIZACIÓN QUE MÁS IED CAPTAN, 1999 Y 2007  
 (porcentajes sobre el total de la IED de salida de Estados Unidos)

<i>País</i>	1999	2007
México	3.0	3.2
Brasil	3.0	1.4
Argentina	1.5	0.5
Singapur	1.6	2.9
Hong Kong	2.0	1.6
China	0.8	1.0
Corea del Sur	0.6	0.9
Taiwán	0.5	0.5
India	0.2	0.4
Indonesia	0.6	0.3
Malasia	0.5	0.5
Tailandia	0.4	0.5

FUENTE: Elaborado con base en USDOC-BEA (varios años).

Cabe señalar que hasta ahora hemos hablado de IED; no obstante, existen otras “formas de inversión” que no involucran propiedad de capital, entre las que destaca la subcontratación, mediante la cual la transnacional adquiere un control sobre la producción, pero sin propiedad sobre la empresa en cuestión. Éste ha sido un mecanismo importante empleado por Estados Unidos, por lo que las cifras de IED sólo nos relatan una historia parcial de la importancia de los países en desarrollo para dichas corporaciones.

Como señalamos anteriormente, estas formas de inversión sin propiedad de capital están muy ligadas a las redes productivas globales. Estados Unidos ha sido un líder mundial en el proceso. Diversos trabajos ilustran la participación de Estados Unidos a través de redes productivas globales; en la región de Asia a través de IED vertical, como parte de complejos y profundos cambios en el nuevo patrón tecnoeconómico (Dabat *et al.*, 2004).

Cuando Japón desafió, durante los años setenta y ochenta, la dinámica competitiva de Estados Unidos, primero en bienes de consumo duradero y luego en

equipo, materiales y semiconductores, en Estados Unidos hubo gran alarma.<sup>27</sup> De hecho, el presidente Ronald Reagan otorgó subsidios directos al consorcio de manufacturas tecnológico Sematech, además de que negoció con Japón un acuerdo comercial en semiconductores. En 1994, Estados Unidos había recuperado el liderazgo que había perdido en algunos equipos y semiconductores. La causa profunda por la cual Estados Unidos resurgió exitosamente en una nueva situación competitiva reside, según Borrus y Cohen (1999), en los cambios de la estructura y dinámica competitiva de la industria electrónica e informática. Le atribuyen su recuperación precisamente a las redes globales, pues, en un desesperado esfuerzo por librarse de una pérdida de competitividad frente a las grandes compañías japonesas, las firmas de Estados Unidos reorganizan su producción sustituyendo la tradicional integración vertical por una organización en forma de redes transnacionales centradas en gran medida en Asia.

Así, las compañías de Estados Unidos dividieron su cadena de valor en partes cada vez más segmentadas. Dicken (2003) puntualiza también la importancia de las redes productivas globales de Estados Unidos, señalando que constituyen las fábricas de producción mundial en redes más importantes del mundo.

Particularmente la década de los noventa ha sido importante en los avances de estas redes productivas globales, cuando Estados Unidos experimentó un crecimiento económico excepcional, lo que, según Ornelas (2007), cambió la idea del declive de la hegemonía de Estados Unidos y se dio paso a la constatación de un renovado vigor de la economía y de las grandes corporaciones de ese país, con un gran despegue de las corporaciones transnacionales estadounidenses, especialmente en industrias como la informática y de telecomunicaciones, con las tasas de rentabilidad más altas del mundo. Estos elementos explican, parcialmente, la importancia que van cobrando los países de reciente industrialización y en desarrollo de Asia, en comparación con los de Latinoamérica en cuanto a captación de IED de Estados Unidos, como se ve en el cuadro 21.

<sup>27</sup> “Los fundamentos de la revolución informática surgieron y se desarrollaron en Estados Unidos durante la posguerra, pero sobre todo en el periodo de transición representado por los años setenta-ochenta; el conjunto de sus seguidores fue cerrando la brecha que los separaba del líder, por lo que se abrió la posibilidad de que ciertas etapas de la revolución tecnológica se situaran fuera de Estados Unidos. Al mismo tiempo, la crisis asociada al nuevo paradigma se agudizó en Estados Unidos; esto favoreció a Japón, que tomó la delantera en la carrera tecnológica a partir de la integración de transistores en mucha mayor escala. Un conjunto de factores, la mayoría asociados a la profundidad de su crisis estructural, impidieron que Japón arrebatará el liderazgo a Estados Unidos en las fases postelectrónicas de la constitución del nuevo patrón industrial. Tampoco los países europeos consolidaron su liderazgo en las etapas avanzadas del nuevo ciclo industrial, debido en gran parte a la fragmentación de su mercado regional para sistemas de computación y de software, originadas por diferencias lingüísticas, pero también a la infortunada estrategia de ‘campeones nacionales’ que las potencias europeas siguieron en el caso de la industria del cómputo” (Dabat *et al.*, 2004: 13-14).

CUADRO 21  
IED DE ESTADOS UNIDOS EN AMÉRICA LATINA Y ASIA  
(millones de dólares)

<i>Año</i>	<i>América Latina*</i>	<i>Asia**</i>
1982	30 010	12 777
1985	28 216	16 760
1990	43 348	27 009
1995	82 663	61 074
1998	128 628	86 772
2000	158 061	115 196
2005	155 807	218 845
2007	197 906	273 325

\* Calculada con base en estadísticas de BEA. No incluye paraísos fiscales del Caribe.

\*\*No incluye Japón.

FUENTE: USDOC, BEA (2007).

El punto de inflexión se alcanza a partir de 2005, cuando la IED de Estados Unidos que se destina a Asia es superior a la que dirige a Latinoamérica. Este escenario refleja la transformación de los requerimientos de la producción internacional de las corporaciones transnacionales estadounidenses, lo cual generaría ciertas modificaciones paulatinas en el futuro de la IED hacia México. Quizás en este nuevo momento de la economía mundial se tienden a eliminar las ventajas de la regionalización per se en América del Norte para México, al menos desde el punto de vista de la IED, pues, por un lado, Estados Unidos ha tendido a centrarse en la UE como el núcleo de la centralización de capitales dentro de los países industrializados, y para los países de reciente industrialización, Asia ha cobrado una importancia cada vez mayor.

Con el TLCAN se profundizan las pautas de especialización tradicional de la división internacional del trabajo y se desarrolla una reestructuración de la manufactura que no sólo modifica y moldea los flujos comerciales y de inversión, sino que también estimula el surgimiento de nuevas relaciones entre los productores, pues se desarrollan *clusters* en la región buscando mejoras en la competitividad a través de las economías de escala de la región (Ruiz Durán, 2005).

En México, la especialización intrarregional en maquila ya existía; la diferencia es que en el paradigma anterior se proporcionaban insumos para exportar principalmente a Estados Unidos, mientras que actualmente se entretienen procesos económica y geográficamente más complejos debido a la conformación de las

redes productivas globales, acompañadas de la desarticulación total de las industrias nacionales (CEPAL, 2007). Las empresas que han operado en México con el TLCAN han logrado enormes ganancias y un aumento de las exportaciones, aunque la mayoría de estas empresas no son mexicanas, sino transnacionales. En relación con el empleo, a partir del TLCAN el nivel salarial en la manufactura convergió con los niveles salariales de maquila hacia la baja (Gambrill, 2006). Mientras que en Estados Unidos y Canadá se dieron tendencias salariales al alza en promedio en la manufactura, en México se redujo su crecimiento promedio (Ruiz Durán, 2007).

Si bien Estados Unidos ha sido el líder regional en las redes productivas, Canadá también ha manifestado su interés en participar y ser parte de las redes productivas globales. Además de impulsar foros de análisis sobre redes productivas con participación empresarial, gubernamental, académica y civil, la Oficina de Comercio Exterior de ese país ha señalado su preocupación constante por su participación en las redes globales como medio para impulsar la competitividad nacional (Foreign Affairs and International Trade Canada, 2007).

A raíz del TLCAN, México vio crecer exponencialmente sus cifras de comercio, y experimentó un apogeo de inversiones directas. No es éste el espacio para disertar sobre las fuertes limitaciones para aprovechar las ventajas que en su momento el TLCAN pudo ofrecerle, ni para señalar cómo debió haber negociado su ingreso al Tratado, cómo haber desarrollado las actividades de maquila básica hacia estadios de mayor desarrollo o la falta de perspectiva en el interés nacional para haber cosechado un progreso económico real. Existen innumerables trabajos que analizan estos problemas. Sólo nos limitaremos a señalar que es posible que estemos en una nueva etapa postTLCAN, en la que será estrictamente indispensable replantear una estrategia legítima de desarrollo nacional en un contexto mundial y regional menos favorable.

Desde el punto de vista del comportamiento intrarregional, en América del Norte las asimetrías crecen; el caso de Estados Unidos como líder en América del Norte se acentúa, pues sigue siendo el captador y emisor intrarregional más importante, y durante el TLCAN sigue recibiendo más IED que sus otros dos socios. Se registra en la región de América del Norte un aumento de la IED interregional, especialmente debido a que para Estados Unidos ha sido cada vez más atractivo invertir, por un lado, en la UE, donde se promueve la consolidación de un mercado-región y, por el otro en Asia, donde existen sinergias, *clusters* y redes productivas. Existen obviamente inversiones estadounidenses importantes en recursos naturales e inversiones en zonas geográficamente cercanas y con mano de obra barata. Para Canadá, Estados Unidos y la UE han sido sus sedes fundamentales, aunque también países como Brasil, México y otros donde existen recursos minerales y mercado para sus actividades financieras han sido blancos apropiados. México, por su parte, creció como receptor y, en mucha menor medida, como inversor en la región, manteniendo un crecimiento en su participación relativa, pero en una relación asimétrica aún muy grande.