

UNA APROXIMACIÓN A LA ESTRUCTURA ECONÓMICA DE CANADÁ EN LOS ÚLTIMOS VEINTE AÑOS (1994-2014)

Gerardo Ernesto Castro Gil

Introducción

La revisión de la estructura económica canadiense de los últimos veinte años¹ invita al entendimiento de una etapa de transformaciones y resultados relevantes de carácter interno (como el cambio de modelo de desarrollo) y de la conformación de un nuevo estadio de globalización caracterizado por el cambio tecnológico, la emergencia de nuevos actores en la competencia internacional y la imperante necesidad de estrategias novedosas de inserción a la economía global.

En ese sentido, este trabajo busca una aproximación a la estructura económica de Canadá, subrayando algunos rasgos fundamentales, con base en las transformaciones de principios de la década de los noventa y el desempeño de los años primigenios del siglo XXI, fundamentalmente, a partir de un examen de las principales variables económicas. Para tales efectos, este trabajo se desarrolla en tres partes: la primera caracteriza el desempeño de la economía interna, subrayando el comportamiento y composición del producto y otras variables relevantes en los últimos veinte años; la segunda parte condensa una revisión del sector externo a partir de la exploración de variables de comercio exterior e inversión extranjera directa; en tercer lugar, se plantean algunas conclusiones sobre el funcionamiento de la economía canadiense en las últimas dos décadas y los retos encarados, tanto en su desenvolvimiento interno, como en su posición en el contexto global.

La economía canadiense de los últimos veinte años

Canadá es considerado por la OCDE como un país de alto ingreso. En 2013, presentó un producto interno bruto (PIB) de 1825 billones de dólares, un ingreso nacional bruto (INB) de 51 871 dólares por habitante y forma parte de las siete economías más ricas del planeta (OCDE, 2014).

¹ La selección de años del análisis tuvo el objetivo de referir y contrastar la estructura económica canadiense actual, con el momento aledaño a la firma del TLCAN.

No obstante, el desenvolvimiento de la estructura económica canadiense re-basa, por mucho, la superficialidad de los datos mencionados, pues se trata de una economía que conduce a la curiosidad analítica al observar que, históricamente, su desarrollo se basó en la explotación de sus recursos naturales, que uno de los pilares de su política económica ha sido el fomento del sector externo (lo que explica el grado de su apertura económica), que presenta una concentración de la actividad económica en algunas provincias y ello remite a su especialización productiva,² que existe un retraso relativo en cuanto a innovación industrial y, por último, que se caracteriza por la histórica concentración y dependencia de sus relaciones económicas con Estados Unidos (lo que supone cierta sincronía entre ambos ciclos económicos) (Britton, 1996: 3-18).

La evolución de la economía de Canadá, a partir de los noventa, debe entenderse a la par de factores clave que constituyeron una nueva etapa de crecimiento económico, de estrategia de desarrollo y de la redefinición de sus relaciones económicas con el exterior.

Entre otros, los elementos de mayor incidencia sobre la economía y su reflejo en el comportamiento de las principales variables agregadas, como el producto y el empleo, han sido

- a) Las políticas económicas de ajuste estructural a inicios de la década de los noventa orientadas a un replanteamiento del modelo de Estado benefactor (Gutiérrez, 2012: 51).
- b) La formalización institucional de las relaciones económicas del bloque de América del Norte en la firma y puesta en marcha del TLCAN.
- c) La consolidación de China como actor en ascenso y contrapeso económico frente a la hegemonía estadounidense.
- d) La recomposición de la estrategia en la promoción de sectores prioritarios para fomentar la actividad económica.
- e) El nuevo estadio del proceso de globalización en el que se inserta Canadá, y los retos que implica en términos de competitividad global.

El gobierno del primer ministro conservador Brian Mulroney (1984-1993) sentó las bases de la transformación de la política económica basada en la dirección

² La generación del PIB acusa una marcada concentración de las actividades económicas en provincias específicas. En este sentido, en 2012, el 37 por ciento del PIB fue generado en Ontario; el 19.7 por ciento en Quebec; el 17.1 por ciento en Alberta y el 12.1 por ciento en Columbia Británica. Esto significa que el 86 por ciento del PIB se concentra en estas cuatro provincias (Statistics Canada, cuadro 384-0037).

del Estado benefactor:³ el *Reporte MacDonald* de 1985 fue clave en la agenda de transformación hacia una política económica ortodoxa. De este modo, la década de los noventa es el resultado de cambios importantes, entre los que destacan la reducción del tamaño del gobierno, el repliegue del sector público de las actividades económicas, la reducción de la deuda pública en relación con el PIB, la venta de empresas públicas, la desregulación de los mercados financieros y una mayor orientación al sector externo como pivote del dinamismo económico, lo que supuso mecanismos de fomento del libre comercio y atracción de inversiones provenientes del exterior⁴ (Cameron, 2000: 218).

Aunado a lo anterior, la recesión de principios de los noventa estableció el escenario justificable para un ajuste macroeconómico de mayor intensidad de las variables de inflación y tasa de interés. En 1991, la severidad de la recesión se tradujo en una contracción del PIB del 2.1 por ciento; una reducción de la actividad industrial de 3.6 por ciento; una tasa de desempleo del 10.3 por ciento; un encogimiento de la formación bruta de capital fijo del 4.2 por ciento, así como niveles de inflación del 5.6 por ciento. A partir de este momento, el control de las variables precio, así como la reducción y mayor eficiencia del gasto del gobierno se convertiría en los ejes rectores de la política económica.

El control ortodoxo de las finanzas públicas permitió que el gasto público se contrajera seriamente en la primera mitad de los años noventa; de hecho, entre 1993 y 1997, la reducción del gasto fue inversamente proporcional al crecimiento del producto (cuadro 1); asimismo, en este mismo periodo, la aportación del gasto del gobierno al PIB se mantuvo en niveles cercanos al 20 por ciento (Nicholson, 2003: 8).

También, es notable el tratamiento a la inflación, ya que ésta a partir de 1992, disminuyó a niveles inferiores del 2 por ciento y se mantuvo así hasta finales de la década de los noventa. De manera homóloga, la tasa de interés mantuvo una tendencia de descenso a lo largo de la década de los noventa que correspondió con un crecimiento de la actividad económica en la esfera real, y se vio reflejada en la producción industrial (cuadro 1).

³ Debe considerarse que la política económica de los noventa derivó de un reemplazo gradual desde mediados de los años setenta, durante el gobierno de Pierre Elliot Trudeau, de una doctrina de corte keynesiana hacia un impulso de la economía basada en las restricciones fiscales y el gradualismo monetario (Howlett y Ramesh, 1992: 221-222).

⁴ La puesta en marcha del Investment Canada de 1984 impulsó la atracción de inversiones para capitalizar una nueva etapa de crecimiento económico, sustituyendo así a la Foreign Investment Review Agency (FIRA) (1973), basada en una revisión, monitoreo y control de la entrada de la IED. La puesta en marcha del *Canada-United States Free Trade Agreement* (CUSFTA) de 1989, y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, establecieron un marco institucional a la relación histórica de Canadá y Estados Unidos que ajustaron la relación Estados Unidos-Canadá a las necesidades de organización comercial y de inversiones en América del Norte (Correa, 2000: 244-246).

CUADRO I
CANADÁ: EVOLUCIÓN DE VARIABLES MACROECONÓMICAS
(1990-2013)

	<i>Crecimiento respecto del año anterior</i>								
	<i>Tasa de desempleo</i>	<i>Tasa de interés</i>	<i>Inflación</i>	<i>PIB</i>	<i>Producción industrial</i>	<i>Gasto del gobierno</i>	<i>Formación bruta de capital</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>Importaciones</i>
1990	8.2	10.71	4.8	0.1	-2.8	3.2	-3.5	4.5	1.9
1991	10.3	9.5	5.6	-2	-3.6	2.5	-4.2	1.6	2.6
1992	11.2	8.07	1.5	0.9	1.3	0.7	-2.9	7.4	5.1
1993	11.4	7.27	1.9	2.6	4.8	-0.1	-1.2	10.8	7.5
1994	10.4	8.31	0.2	4.6	6.2	-1.2	6.7	12.8	8.3
1995	9.5	8.16	2.1	2.7	4.6	-0.5	-1.4	8.9	5.8
1996	9.6	7.23	1.6	1.7	1.2	-1.4	5.8	5.7	5.4
1997	9.1	6.14	1.6	4.3	5.6	-0.7	11.7	8.6	14.4
1998	8.3	5.28	1	4.1	3.5	2.8	3.2	9.5	5.3
1999	7.6	5.54	1.7	5	5.9	1.4	5.1	10.8	8.1
2000	6.8	5.93	2.7	5.1	8.6	2.9	5.1	9.1	8.5
2001	7.2	5.48	2.5	1.7	-4	3.3	4.8	-3	-4.9
2002	7.7	5.29	2.3	2.8	1.6	2.2	1	1.2	1.8
2003	7.6	4.81	2.8	1.9	0.1	2.9	5.2	-1.7	4.2
2004	7.2	4.58	1.9	3.1	1.6	2	8.4	5.5	8.5
2005	6.8	4.07	2.2	3.2	2	1.6	9.2	2.2	7.3
2006	6.3	4.21	2	2.6	-0.6	3.1	6.3	0.9	5.3
2007	6	4.27	2.1	2	-0.8	2.8	3.2	1.1	5.8
2008	6.1	3.61	2.4	1.2	-2.8	4.6	1.6	-4.5	0.8
2009	8.3	3.23	0.3	-3	-11	3.3	-11.5	-13.1	-12.4
2010	8	3.24	1.8	3.4	4.8	2.7	11.5	6.9	13.6
2011	7.5	2.78	2.9	2.5	3.9	0.8	4.2	4.7	5.7
2012	7.2	1.87	1.5	1.7	1	1.1	4.3	1.5	3.1
2013	7.1	2.26	0.9	2	1.2	0.8	0	2.1	1.1

FUENTE: Elaboración propia con datos de Statistics Canada (cuadro 380-0064) y de OCDE (2014).

En general, la década de los noventa fue un periodo de estabilidad y crecimiento, pero la tendencia se interrumpió debido a la crisis especulativa de las DotCom del 2001,⁵ hecho que se reflejó en que la producción industrial disminuyó

⁵ Esta crisis se basó en una especulación por la sobrevaloración de las acciones de empresas tecnológicas y la rápida desaparición o quiebra del conjunto de estas compañías.

un 4 por ciento, siendo el sector externo el más golpeado,⁶ pues en este año las exportaciones y las importaciones disminuyeron un 3 y un 4.9 por ciento, respectivamente (Gutiérrez, 2012: 49).

Asimismo, la crisis financiera de 2008 puso de manifiesto que la economía canadiense cuenta con un sistema financiero protegido y regulado, lo que se tradujo en una oportunidad para evadir las devastadoras consecuencias de la crisis, sin embargo, deben destacarse algunos hechos importantes atribuibles a la crisis económica (Gutiérrez Haces, 2012: 61). En primer término, entre los efectos de mayor envergadura destaca la disminución de las variables de comercio exterior y, con ello, la disminución de la formación bruta de capital que depende de la actividad industrial vinculada con el exterior (cuadro 1); en segundo lugar, la crisis tuvo consecuencias heterogéneas sobre las actividades productivas y comerciales en las regiones canadienses, dadas las diferencias entre sí, subrayando los efectos sobre provincias como Ontario, debido a su perfil manufacturero (principalmente, por la industria automotriz) y su vinculación con Estados Unidos; en tercer lugar, el deterioro del empleo ha sido una de las consecuencias más notables, alcanzando un nivel, en 2009, de 8.3 por ciento (Gutiérrez, 2012: 45).

Al comparar 2013 con 1994, cada elemento que compone el PIB tuvo trayectorias diversas (cuadro 2), pero el comportamiento de cada variable converge en el manejo de una política económica ortodoxa que, a pesar del gobierno en turno, se aprecia una homogeneidad en los objetivos de control de las variables macroeconómicas, como la inflación y el saldo presupuestario.

Durante estos años, la participación de cada elemento se comportó de la siguiente manera: en promedio, el consumo de los hogares creció un 46.6 por ciento; el gasto del gobierno se redujo aproximadamente un 85.8 por ciento por año; la inversión creció en promedio un 176.4 por ciento; las exportaciones, un 78.5 por ciento; las importaciones, un 227.5 por ciento y la suma de estas dos últimas un 149.4 por ciento.

A la par de las necesidades de ajuste estructural, la de los noventa fue una década que marcó la pauta para la redefinición de la actividad económica en torno a las condiciones globales y, consecuentemente, el reacomodo de la estrategia de inserción a la economía internacional, asimismo, debido a las exigencias de la economía del conocimiento y del progresivo cambio tecnológico que condujeron a un desenvolvimiento de la economía vinculado a una dinámica exportadora (Norrie, 1996: 457).

A pesar de la relevancia de los recursos naturales como generadores de riqueza, conviene apuntar que la participación de las actividades vinculadas con dichos

⁶ No debe olvidarse que, tanto las exportaciones como las importaciones canadienses están fuertemente ligadas a la oferta exportadora y demanda internacional de Estados Unidos.

recursos presenta una marcada disminución a lo largo del tiempo y, por el contrario, los servicios han tenido una creciente contribución en la generación del valor agregado canadiense, en este sentido, el comportamiento del producto y el empleo muestran claramente una orientación de la economía hacia los servicios, en menoscabo de las otras actividades.

CUADRO 2
CANADÁ: COMPONENTES DEL PIB (1990-2013)

<i>Participación porcentual en el PIB</i>					
	<i>Consumo</i>	<i>Gasto</i>	<i>Inversión</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>Importaciones</i>
1990	50.96	24.40	18.19	22.08	18.77
1991	51.41	25.54	18.07	22.99	19.75
1992	51.78	25.48	17.64	24.57	20.80
1993	51.48	24.86	17.03	26.62	21.84
1994	50.62	23.42	17.34	28.71	22.58
1995	50.42	22.70	16.69	30.57	23.35
1996	50.91	22.00	17.52	31.91	24.36
1997	50.88	20.90	18.78	33.34	26.80
1998	50.26	20.64	18.67	35.07	27.14
1999	49.50	19.87	18.72	36.72	27.87
2000	48.90	19.40	18.78	38.17	28.78
2001	49.41	19.76	19.36	36.32	26.90
2002	49.95	19.66	19.04	35.74	26.68
2003	50.50	19.83	19.67	34.55	27.29
2004	50.56	19.63	20.74	35.51	28.79
2005	50.90	19.32	22.07	35.21	29.99
2006	51.87	19.45	23.08	34.69	31.01
2007	53.08	19.56	23.38	34.32	32.19
2008	54.02	20.24	23.50	32.46	32.11
2009	55.82	21.54	21.47	29.04	29.02
2010	56.00	21.43	23.17	29.87	31.90
2011	55.94	21.08	23.60	30.58	33.08
2012	56.05	20.94	24.19	30.54	33.70
2013	56.41	20.77	23.80	30.51	33.59

FUENTE: Elaboración propia con datos de Statistics Canada (cuadro 380-0064).

En primer lugar, hacia 1990, la proporción del valor agregado de las actividades agrícolas, de caza, pesca y silvicultura en el total fue del 2.9 por ciento, hasta alcanzar una proporción del 1.7 por ciento en 2013; a su vez, el crecimiento promedio en el periodo comprendido entre 1990 y 2013 es del 0.6 por ciento. El empleo tiene un comportamiento paralelo, esto se refleja en que en 1990 dichas actividades ocupaban el 4.3 por ciento del empleo, sin embargo, esta proporción se contrajo, al grado de representar alrededor del 1 por ciento en los últimos años.⁷

Respecto de las actividades secundarias, a pesar de su evolución fluctuante, también es notable una tendiente disminución en su participación en el producto. De esta manera, en 1990, el porcentaje del valor agregado en el total fue del 31.3 y del 28.3 por ciento en 2013, respectivamente. En cuanto al empleo, en 1990 el número de personas ocupadas en este sector representaron el 24 por ciento del total y esta cantidad se redujo al 20 por ciento a finales de los años dos mil.

Cabe señalar, que la mayoría del empleo del sector secundario se concentra en las manufacturas y, en menor medida, en la construcción; lo cual se constata al revisar que las manufacturas absorbieron el 54.7 por ciento del empleo del sector y la construcción el 25 por ciento en 2008.

En relación con las manufacturas, ha sido decisiva la participación del gasto del gobierno en investigación y desarrollo,⁸ así como la puesta en marcha de medidas concretas para fomentar el desarrollo de actividades con arrastres tecnológicos al resto de la economía; entre los ejes prioritarios se encuentran las industrias de telecomunicaciones, automotriz y aeronáutica (Wallace, 2002: 114).⁹ Sin embargo, a pesar de que Canadá posee un adelanto tecnológico en actividades específicas, es evidente un atraso en niveles agregados, lo cual se refleja en la distribución del empleo manufacturero por tipo de actividad económica. En 2007, la proporción de empleo manufacturero de baja tecnología absorbió el 48.5 por ciento del total y el de mediana-baja tecnología lo hizo con el 23.7 por ciento; en contraste, la cuota del empleo manufacturero de alta tecnología en el total participó con sólo el 7.6 por ciento, una proporción declinante si se considera que en 1990 era de 8.1 puntos porcentuales.

La economía canadiense está caracterizada por un creciente sector de servicios, de modo que en la actualidad las actividades pertenecientes a ese sector contribuyeron con casi tres cuartas partes del PIB, en efecto, en 2013, el sector terciario

⁷ Los datos de empleo utilizados provienen de la OCDE (2014).

⁸ De acuerdo con Statistics Canada (cuadro 358-0151), del gasto federal total de 2012-2013 para ciencia y tecnología, la producción industrial se benefició con 237 millones de dólares por parte del gobierno federal, lo que representó el 4.6 por ciento del total destinado a este rubro.

⁹ A partir de la segunda mitad del siglo XX, estas industrias han merecido un trato favorecido con el fomento de acuerdos sectoriales específicos, como el Auto Pact de 1965, la promoción de acuerdos con firmas estadounidenses para la proveeduría de equipo militar y su aplicación a la industria aeronáutica y el crecimiento del gasto en I+D sobre la industria de telecomunicaciones.

contribuyó con el 70 por ciento del PIB. Un rasgo importante de los servicios ha sido que, al considerar los años noventa y dos mil, con excepción de 2009, el sector no ha presentado crecimientos negativos en su generación de valor, por el contrario, ha mantenido su tendencia ascendente, a pesar de las recesiones o contracciones de la actividad económica en su conjunto. Asimismo, el incremento de la participación de los servicios en empleo total redundó en las características ya mencionadas. En 1994, los servicios constituyeron el 74.1 por ciento del total del empleo, para 2008, conformaron el 77 por ciento.

Estructura económica y estrategia hacia el exterior

Uno de los pilares de la actual estrategia de desarrollo económico ha sido la promoción de las actividades vinculadas con el sector externo, de modo que, salvo algunos momentos históricos, la política económica canadiense ha fomentado, de continuo, la apertura de su economía. En este sentido, cabe subrayar tres rasgos fundamentales del sector externo canadiense. En primer lugar, la concentración de las relaciones comerciales, en particular con Estados Unidos y sus resultantes efectos de arrastre; en segundo lugar, la relativa concentración de productos exportados e importados, explicada, en parte, por la recurrente dependencia y especialización en la explotación de recursos naturales; en último término, el efecto dinamizador en la atracción de la IED sobre sectores prioritarios.

Como ya se ha mencionado, uno de los rasgos fundamentales de la economía canadiense es la concentración de sus relaciones comerciales con su vecino fronterizo del sur.¹⁰ Así, en 1994, el 81.7 por ciento de las exportaciones se destinaron a Estados Unidos, tendencia que alcanzó su pico en 2000, cuando este mercado absorbió el 87.1 por ciento del total exportado. De igual modo, destaca que Reino Unido y Japón han mantenido su posición comercial como consumidores de las exportaciones de Canadá, aunque su participación en el comercio exterior de este último no es representativa, esto es, de 1994 a 2012, la cuota promedio de ambos países ha sido del 5.3 por ciento.¹¹

Cabe señalar que en 2007 hubo cambios significativos en la estructura de socios de Canadá: en primer lugar, manifestada con una disminución gradual y consistente de la participación de Estados Unidos en las ventas exteriores. Este hecho es

¹⁰ Canadá se caracteriza por una persistente concentración de sus relaciones comerciales a pesar de tener firmados once acuerdos de libre comercio. Los acuerdos vigentes relacionan a Canadá con Corea, Honduras, Panamá, Jordania, Colombia, Perú, la Asociación Europea de Libre Comercio, Costa Rica, Chile, Israel, México y Estados Unidos.

¹¹ Las cifras relativas a los montos intercambiados con los principales socios comerciales fueron tomados de UN Comtrade (base de datos en línea).

notable si se considera que, en 2012, este país absorbió el 74.5 por ciento de las exportaciones canadienses; en contraste con el nivel que ostentaba en los años noventa. En segundo lugar, el ascenso de socios comerciales que han aumentado considerablemente su cuota en las ventas de Canadá. Sobre este aspecto, conviene subrayar la posición de China, que en 1994 acaparaba solamente el 1 por ciento de las exportaciones totales, y posterior, el 2.1 y el 4.3 por ciento en 2007 y 2012, respectivamente. Ambos elementos, que subrayan transformaciones importantes en las relaciones comerciales canadienses, son mayormente notables si se considera que en 2012 el volumen exportado a Estados Unidos creció un 148.6 por ciento en relación con 1994, mientras que China lo hizo en 1051 por ciento.

Las importaciones canadienses presentan una relativa heterogeneidad en cuanto a su estructura de socios, aunque es notable el papel de Estados Unidos como principal proveedor de la demanda externa de bienes y servicios, sin omitir que su participación es decreciente en el tiempo. Este país representó el 67.6 y el 50.6 por ciento de las compras totales en 1994 y 2012, respectivamente.

Además, debe subrayarse que el retroceso de Estados Unidos en la proveeduría canadiense supone una gradual diversificación del origen de las importaciones en la década de los dos mil, sobre todo, a partir de 2005. Asimismo, socios como Japón y Reino Unido han replegado su participación en las importaciones de Canadá, quienes contribuyeron con el 5.6 por ciento y el 2.5 por ciento en 1994, respectivamente, declinando hasta alcanzar el 3.2 por ciento y el 1.9 por ciento del total de las compras externas de 2012.

De manera innegable, la acentuada contribución de China al comercio internacional es evidente dado el aumento de las importaciones canadienses provenientes de este país. En estos términos, el monto importado en 2012 creció el 1695 por ciento en relación a 1994, que desde otra perspectiva, del total de las compras totales, China conformó el 1.91 por ciento en 1994 frente al 11 por ciento en 2012.

Las exportaciones e importaciones de bienes y servicios definen características relevantes sobre la especialización de la economía canadiense, sus ventajas relativas, su posicionamiento competitivo, así como las diferencias regionales de especialización productiva interna.¹² En 2011, así como a lo largo del periodo analizado, el peso de las exportaciones de bienes frente a la de servicios en las ventas externas totales fue del 86.5 por ciento frente al 13.5 por ciento, sin embargo, existen cambios en la oferta exportable del tipo de bienes y de servicios.¹³

¹² En su mayoría, las exportaciones las realizan cuatro provincias, de manera que, en 2013, la contribución a las exportaciones totales de Ontario fue de 36.9 por ciento, Alberta del 23.3, Quebec del 14.5 y Columbia Británica del 7.5 por ciento (cuadro 3).

¹³ Los datos de exportaciones por tipo de bienes y servicios fueron tomados de Statistics Canada (cuadro 380-0012), que sirvieron para calcular la balanza comercial por tipo de bien.

En 1994, la principal actividad económica exportadora fue la relacionada con la industria automotriz, que conformó el 26.6 por ciento de las exportaciones totales, sin embargo, su participación en el total ha descendido hasta contribuir con el 19.5 por ciento de las exportaciones totales. No debe omitirse que esta industria es una de las más dinámicas y con mayores efectos de arrastre sobre la economía en general y sobre provincias como Ontario, de modo que la merma de su participación puede estar acusando una mayor diversificación exportadora por un elevamiento en la productividad de otros sectores o una pérdida de competitividad de la industria (Romero, 2011: 62).

La explotación de recursos forestales, que por su dotación relativa ha sido una de las actividades de las que Canadá ha obtenido aprovechamientos importantes, ha decrecido su cuota en las ventas totales, ello al conformar en 2011 el 6.7 por ciento de las ventas totales de bienes, frente a un 14 por ciento al inicio de los noventa.

El sector de maquinaria y equipo es el que, en los últimos años, más contribuye a los ingresos por ventas en el exterior. A principios de los noventa, estos bienes representaban alrededor del 15 por ciento del total, para 2011, su cuota de aportación se ubicó en 22 por ciento.

Vale la pena destacar que la exportación de energéticos ha incrementado su participación en el total vendido, al pasar del 12.6 en 1990 al 14.4 por ciento en 2011. Lo anterior es relevante si se considera que el número de personas empleadas en actividades para la producción energética creció un 48.6 por ciento en 2007 respecto de 1994, un nivel considerable si se toma en cuenta que para esos mismos años el total de personas empleadas creció un 27.8 por ciento.

Por otra parte, el perfil tecnológico de las exportaciones canadienses expresa algunos rasgos de la estructura productiva, pero también sugiere algunas pautas para entender la inserción de la economía canadiense en las necesidades de demanda internacional;¹⁴ de hecho, si se consideran las exportaciones manufactureras del G7, Canadá se caracteriza por tener un atraso tecnológico relativo (a la par de Italia), sin embargo, a lo largo de los años noventa, la brecha de contenido tecnológico en las ventas externas se ha reducido¹⁵ (Wallace, 2002: 121).

¹⁴ Debe considerarse que el principal consumidor de exportaciones canadienses es Estados Unidos y, en este sentido, la incorporación de valor a la producción, define la competitividad de la misma frente a otros concursantes. China se erige como una economía en ascenso tecnológico y un contrapeso a la posición de Canadá como proveedor de su vecino sureño. Estos hechos se constatan si se considera que en 2012, del total de manufacturas chinas exportadas, el 40.7 por ciento de ellas son intensivas en alta tecnología, mientras que del total de manufacturas canadienses, el 31 por ciento son intensivas en alta tecnología. Asimismo, del total de las importaciones estadounidenses, en 2012, el 14 por ciento provino de Canadá y el 19 por ciento de China; este hecho resulta mayor si se considera que en 1995, del total de compras externas de Estados Unidos, Canadá proveyó con el 19.2 y China lo hacía con el 6.2 por ciento (Dobson, 2004: 27).

¹⁵ El análisis sobre el contenido tecnológico de las exportaciones fue hecho con base en datos de UNCTAD Stat (base de datos en línea).

En 1995, del total de manufacturas canadienses exportadas, el 51.7 por ciento de éstas eran intensivos en mediana tecnología, una proporción considerable si se compara con los otros países; asimismo, después de Italia, fue el país que más exportó productos intensivos en trabajo. Para el año mencionado, la proporción de exportaciones intensivas en trabajo en el total fue del 17 por ciento.

En 2012, fue evidente una disminución de la brecha del contenido tecnológico de las exportaciones de Canadá, respecto del resto de países que conforman el G7, sin embargo, conviene hacer algunas puntualizaciones. Las exportaciones de manufacturas intensivas en alta tecnología representaron el 31.61 por ciento del total, una cuota notablemente creciente si se considera que, en 1994, este tipo de ventas aportaban el 24.8 por ciento del total de manufacturas exportadas. Además, la aportación de exportaciones manufactureras intensivas en trabajo y de baja intensidad tecnológica disminuyó, al pasar del 17 y el 6.5 por ciento en 1994, al 15.8 y el 5.8 por ciento en 2012, respectivamente.

En general, el tipo de productos exportados por Canadá refleja una mejoría en sus niveles de productividad, debido a una orientación hacia actividades de mayor valor agregado y, por ende, una mejora en su competitividad para participar en los mercados internacionales. No obstante, aún es evidente la diferencia respecto de los otros países del G7, de los cuales, con excepción de Italia, la mayor parte de sus exportaciones, se concentra en manufacturas intensivas en alta tecnología.

Además, al considerar al G7, pero en niveles inferiores a Italia, Canadá es de los países que más depende de exportaciones intensivas en trabajo y recursos naturales (el 10.2 por ciento en 2012), una cuestión que confirma el perfil productivo de Canadá, al considerar que, del total de empleo manufacturero, un 26.8 por ciento se concentra en actividades de mediana-baja tecnología.

En cuanto a la venta exterior de servicios, las actividades comerciales conforman el grueso de las exportaciones, al contribuir con el 57.5 por ciento del total de 2011, un nivel evidentemente superior al de principios de 1990, el cual era del 35.8 por ciento. En sentido opuesto, los servicios de viajes y de transporte han reducido su cuota en el total exportado, al pasar, respectivamente, del 28.6 y el 21.7 por ciento en 1994 al 21.1 y el 16.7 por ciento en 2011.

En 2011, las importaciones canadienses se componen en 82.1 por ciento por consumo de bienes y en 17.8 por ciento por consumo de servicios, teniendo como principal elemento lo que parece ser compras destinadas al proceso productivo. Esto se observa en que, dentro de las importaciones de bienes, la actividad con más peso es el de maquinaria de equipo, ligado a las necesidades canadienses de capital fijo para el proceso industrial. Asimismo, la industria automotriz representa el 17.8 por ciento del total de compras, lo cual debe entenderse en el contexto de las necesidades de complementariedad del proceso productivo y de la demanda interna de bienes terminados.

CUADRO 3
 CANADÁ: PARTICIPACIÓN POR PROVINCIA EN EXPORTACIONES DE MERCANCÍAS (2013)
 (PORCENTAJE EN TOTAL NACIONAL)

	<i>Terranova</i>	<i>I. del Príncipe Eduardo</i>	<i>Nueva Escocia</i>	<i>Nueva Brunswick</i>	<i>Québec</i>	<i>Ontario</i>	<i>Manitoba</i>	<i>Saskatchewan</i>	<i>Alberta</i>	<i>Columbia Británica</i>	<i>Yukón</i>	<i>Territorios del Noroeste</i>	<i>Nunavut</i>
Total de mercancías	2.69	0.20	0.95	3.26	14.51	36.99	2.83	7.27	23.37	7.54	0.03	0.36	0.00
Agricultura, pesca y productos alimenticios intermedios	0.08	0.50	1.89	1.29	5.86	16.18	13.64	33.30	22.29	4.97	0.00	0.00	0.00
Productos de energía	6.68	0.00	0.12	4.27	2.95	1.42	1.14	10.45	66.14	6.84	0.00	0.00	0.00
Minerales metálicos y no metálicos	17.50	0.02	0.22	2.28	13.56	5.72	0.94	33.17	1.49	15.65	0.74	8.72	0.00
Productos de minerales metálicos y no metálicos	0.02	0.01	0.32	0.65	25.17	62.82	2.27	0.83	3.03	4.88	0.00	0.00	0.00
Química básica, plástico y productos de caucho	0.00	0.07	0.95	15.36	13.37	38.80	1.83	1.35	25.67	2.60	0.00	0.00	0.00
Productos forestales, de construcción y embalaje	0.31	0.02	2.05	5.44	26.42	18.11	1.41	2.15	9.00	35.09	0.00	0.00	0.00
Maquinaria industrial y partes	0.04	0.12	0.61	0.41	18.16	51.31	5.37	3.03	14.08	6.86	0.01	0.00	0.00
Electrónica, equipo eléctrico y partes	0.08	0.06	0.99	0.24	25.80	55.04	1.87	0.84	6.47	8.60	0.02	0.00	0.00

Vehículos automotores y partes	0.00	0.01	1.62	0.02	3.82	92.58	0.96	0.09	0.37	0.53	0.00	0.00	0.00
Aviones y otro equipo de transporte y partes	0.08	0.92	0.38	0.20	63.76	24.89	3.95	0.05	3.09	2.69	0.00	0.00	0.00
Bienes de consumo	1.81	0.93	2.01	2.84	22.94	47.98	4.56	5.30	6.11	5.49	0.00	0.01	0.01
Transacciones especiales	0.75	3.07	1.06	1.22	22.28	44.73	9.09	1.33	9.31	7.16	0.00	0.01	0.00

FUENTE: Elaboración propia con base en Statistics Canada (cuadro 228-0060, 2014).

El consumo de servicios comerciales conformó el 42.4 por ciento del total de consumo de servicios del exterior de 2011 y, en segundo lugar, la compra internacional de viajes representó el 35.5 por ciento de las importaciones totales de servicios.

Al considerar la balanza comercial, se aprecia que la dotación de recursos de la tierra sigue siendo la ventaja relativa para Canadá, pues a lo largo del periodo analizado el sector de productos energéticos, la relacionada con la extracción mineral-metalúrgica y la silvicultura han sido los principales elementos que han movido positivamente el saldo de la cuenta comercial.¹⁶

Por otro lado, los sectores con mayor deterioro en la balanza comercial son el de bienes de consumo, el de equipo eléctrico-electrónico y sus partes, el automotriz y de autopartes, así como el de maquinaria industrial y equipo.¹⁷ En este contexto, se valora que el deterioro de la balanza comercial se concentra en productos de mayor procesamiento industrial, con excepción del sector de aeronaves y otros equipos de transporte, poniendo énfasis, nuevamente, en el aprovechamiento de recursos naturales como fuente de ingresos externos.

La importancia de atraer la IED a la economía de Canadá, se puede asociar a dos elementos fundamentales: primero, porque el dinamismo de las relaciones comerciales está muy ligado al fomento de la IED (Correa, 2000: 239); segundo, por los alcances que tiene la IED sobre el desarrollo competitivo, el aumento de la productividad y los salarios (Breau y Brown, 2011: 28).

De manera similar al comercio exterior, las relaciones financieras de inversión se caracterizan por una alta concentración en su origen. Al considerar la IED¹⁸ acumulada por país, en 2012, Estados Unidos contribuyó con el 51.5 por ciento del total, pero debe notarse que su participación se ha contraído, pues en 1990 su aportación a la IED acumulada total era del 64.2 por ciento. Asimismo, los Países Bajos y Reino Unido también son economías que han destinado un flujo importante de recursos a Canadá, pues aquéllos aportaron el 9.7 y el 8.6 por ciento, respectivamente, pero debe subrayarse que Reino Unido tiene un rezago respecto de su participación al inicio de los noventa (aportaba el 13.1 por ciento), mientras que los Países Bajos incrementó considerablemente su presencia (en 1990 su cuota en la IED acumulada total era del 3.3 por ciento).

¹⁶ De acuerdo con datos de Statistics Canada (cuadro 380-0012), el superávit en balanza comercial de la industria de energéticos fue de 68 838 millones de dólares canadienses, la de metales minerales y productos minerales no metálicos fue de 13 920 millones de dólares y los productos de la silvicultura, de 12 771 millones de dólares.

¹⁷ En 2013, el déficit en balanza comercial en bienes de consumo es de 45 518 millones de dólares, el del equipo eléctrico-electrónico de 33 388 millones de dólares, el de la industria automotriz de 16 766 millones de dólares y el de maquinaria industrial de 18 439 millones de dólares (Statistics Canada, cuadro 380-0012).

¹⁸ Los datos referentes a la IED corresponden a Statistics Canada, cuadro 376-0037.

En menor medida, la presencia de otros países en la IED captada por Canadá está representada por Luxemburgo, Suiza, Japón, Brasil y Francia, que aportaron en 2012 el 3.9, 3.4, 2.8, 2.5 y 2.3 por ciento, respectivamente de la IED acumulada total.

Un caso digno de mencionarse es la presencia de China, cuya participación es alrededor del 2 por ciento de la IED acumulada total, pues, a pesar de no tener un peso significativo, sus inversiones gozan de cierta preeminencia por los elementos antes mencionados.

En suma, el perfil de concentración del origen de la IED en Canadá se asocia a las relaciones comerciales; de hecho, la expansión comercial y la concentración de los espacios geográficos comerciales se asocia a las relaciones económicas creadas a partir de la IED (Correa, 2000: 263).

Por otra parte, se presume que las empresas de capital extranjero vinculadas al sector exportador presentan mayores niveles de productividad y salarios superiores a aquellas empresas de propiedad nacional y actividades volcadas al mercado interno (Breau y Brown, 2011: 10). En este sentido, los retos impuestos por la globalización y la economía del cambio tecnológico se confrontan en un marco de atracción de la IED, con el objetivo de cerrar la brecha tecnológica, mencionada en otra parte de este trabajo.

Aun cuando los estudios apuntalan a una mejora en la competitividad manufacturera, a partir de una estrategia activa de atracción de la IED, los efectos de arrastre sobre la economía en su conjunto se valoran con un menor alcance. Al menos, la concentración de la IED en ciertas actividades económicas no refleja que el flujo de recursos financieros se dirija, masivamente, hacia sectores intensivos y creadores de tecnología.

En 2012, la IED acumulada destinada a las actividades de minería y extracciones de gas y crudo conformaron el 19 por ciento de la IED total; las manufacturas representaron un 28.7 por ciento de la IED acumulada, pero entre éstas se contabiliza que el procesamiento de petróleo y de carbón conformó el 7.25 por ciento y el procesamiento de metales primarios el 5 por ciento; esto significa que los productos relacionados con la extracción y procesamiento mineral y energético absorbe una parte significativa de los flujos financieros provenientes del exterior.

Otra parte importante de la IED se concentra en los servicios: los servicios de dirección corporativo y empresarial, que contribuyeron con el 19.2 por ciento de la IED acumulada de 2012; los servicios financieros y de seguros, que conformaron el 13.4 por ciento del total acumulado de la IED, y los servicios comerciales (al mayoreo y al menudeo) que representaron el 12.3 por ciento de la IED acumulada total.

Conclusiones

La década de los noventa concretó cambios importantes tanto en la estrategia canadiense de crecimiento, reflejada en su política económica, como en las condiciones globales, manifestadas en la importancia de la economía del conocimiento como fuente de valor competitivo y el ascenso de nuevos actores que han modificado las relaciones económicas internacionales.

En este esquema, son evidentes siete elementos básicos que permiten entender la estructura y desempeño de la economía de Canadá:

1. El ajuste estructural, cuyos objetivos se han concentrado en el control de precios y del saldo presupuestario, ha replegado las funciones del gobierno y ha creado condiciones de desregulación y apertura indiscriminada.
2. La estructura de la actividad económica se caracteriza por una creciente participación del sector servicios en detrimento de las actividades primarias e industriales, lo que pone de manifiesto cambios notables en la estructura del empleo, esto significa que, en algunos casos, la terciarización de la economía puede suponer una mayor flexibilización laboral y un deterioro de la formación de los cuadros profesionales.
3. La promoción de ciertas actividades económicas asociadas a la estrategia de crecimiento interno y de vinculación económicas con el exterior, evidencia condiciones de polarización territorial, en primer lugar, por la concentración de la actividad de industrias y de servicios en las provincias de Ontario y Quebec y, en segundo lugar, por el crecimiento de las actividades vinculadas a la explotación de recursos naturales en Columbia Británica y Alberta.
4. El nivel de actividad económica vinculada al comercio exterior y a la IED expresa la vulnerabilidad de la economía canadiense a shocks externos, sobre todo, por la relación de dependencia económica que mantiene con Estados Unidos. Por otro lado, esta última se ha agudizado a partir de los mecanismos institucionales de apertura que han fomentado el dinamismo de la actividad comercial y la atracción de IED.
5. El ascenso de nuevos actores al escenario global ha puesto de manifiesto un cambio en los patrones de comercio internacional, así como nuevas tendencias en los flujos de inversión. Éstos condicionan la estrategia de crecimiento canadiense volcado hacia el exterior, sobre todo, a partir de la actuación de países como China, quien parece incidir drásticamente en la economía del sector externo canadiense.
6. La estrategia de promoción a las actividades industriales automotrices, aeronáuticas y de la electrónica ha generado resultados y nuevas expectativas de

desarrollo tecnológico, sin embargo, aún se manifiesta un rezago frente a los países más adelantados. Este hecho se refleja en el nivel de intensidad tecnológica requerido en el empleo manufacturero, así como en el contenido tecnológico de las ventas externas, ambos son intensivos en tecnología media-baja.

7. La atracción de la IED puede ser una fuente de desarrollo competitivo y generación de empleo, pero existe una concentración recurrente hacia sectores de poco arrastre tecnológico, sobre todo de actividades vinculadas a la extracción y producción mineral y de petróleo. Asimismo, el crecimiento del producto y el empleo en el sector energético muestra un retorno estratégico a la explotación de recursos naturales.

Bibliografía básica recomendada

CORREA SERRANO, MARÍA ANTONIA

- 2000 “La competitividad de la economía canadiense a través de la inversión extranjera directa”, en María Teresa Gutiérrez Haces, ed., *Canadá. Un Estado posmoderno*. México: Plaza y Valdés.

DOBSON, WENDY

- 2004 “Taking a Giant’s Measure: Canada, NAFTA and Emergent China”, *C.D. Howe Institute Commentary*, no. 202 (septiembre), en <https://www.cd-howe.org/sites/default/files/attachments/research_papers/mixed/commentary_202.pdf>.