

Canadá y el Tratado de Libre Comercio Norteamericano: entre la globalización y la integración regional

Caterina García Segura*

En 1991, dos años después de haber firmado el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos (FTA), el Gobierno canadiense decidió participar en las negociaciones que conducirían a la firma del Tratado de Libre Comercio norteamericano (TLC) entre Estados Unidos, Canadá y México. Mientras que las negociaciones del FTA provocaron en Canadá grandes debates políticos a nivel nacional, las del TLC pasaron prácticamente inadvertidas. Ello no quiere decir que el TLC fuera considerado como un tema menor, pero sí que las grandes cuestiones habían sido planteadas y resueltas a raíz del FTA y que el TLC se veía como una extensión, en cierto modo inevitable, del primero.

El presente artículo tiene como objetivo analizar la posición canadiense en el TLC: las condiciones que condujeron a su firma, las expectativas y los temores que levanta. El análisis se hará desde una doble perspectiva. En primer lugar, desde la perspectiva del sistema internacional contemporáneo, se analizarán los procesos actuales de globalización e integración regional como determinantes del comportamiento y de las opciones canadienses. En segundo lugar, desde la perspectiva regional-continental y estatal, se estudiará el TLC en relación a los objetivos económicos y de política exterior de Canadá.

Este trabajo parte de la hipótesis que a pesar de tratarse de un acuerdo comercial, para el Gobierno canadiense el TLC ha sido una decisión tomada más en base a consideraciones políticas que a partir de consideraciones económicas y comerciales. La

*Profesora titular de Relaciones Internacionales, Universitat Pompeu Fabra

decisión no derivó de la realidad de los intercambios comerciales entre Canadá y México ni de las expectativas de mejorarlos a corto plazo. Para el Gobierno canadiense, el TLC es una plataforma para revitalizar y reorientar su industria de cara a alcanzar la competitividad internacional a partir del contexto continental (América del Norte). En este contexto ya se da de hecho una integración económica entre los Estados Unidos y Canadá y entre los Estados Unidos y México. En ambos casos, el rol hegemónico de los Estados Unidos en el proceso de integración es claro y determinante.

Si por una parte la opción política canadiense ha estado vinculada a la convicción del empuje de los procesos de integración regional a nivel mundial y de su pertinencia como instrumentos para afrontar los retos de la globalización, por otra parte, la opción canadiense respondía a la necesidad urgente de evitar que el FTA con los EEUU fuera desvirtuado por nuevos tratados bilaterales firmados entre éste y otros países de América. Se trataba de proteger los logros del FTA, es decir, de evitar que las garantías de acceso al mercado estadounidense perdieran su significado a causa de la conclusión de un acuerdo bilateral entre Estados Unidos y México. También se perseguía impedir una desviación hacia México de las inversiones extranjeras que Canadá recibe. El Gobierno canadiense reaccionó ante el inicio de las negociaciones Bush-Salinas y ello le llevo a la firma del TLC. En este sentido, para Canadá el TLC fue el remedio posible a una situación no deseada (la negociación de un acuerdo comercial bilateral EEUU-México) y una garantía de cara a otras posibles iniciativas similares.

EL CONTEXTO INTERNACIONAL:

GLOBALIZACIÓN E INTEGRACIÓN REGIONAL

El internacionalismo liberal que inspiró la articulación del orden internacional después de la Segunda Guerra Mundial, en el bloque occidental, reposaba sobre dos pilares básicos, la democracia y el liberalismo económico. A nivel económico y comercial las instituciones financieras internacionales del sistema de Bretton-Woods y el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) fueron los instrumentos que velaron por la implantación y defensa de estos principios liberales. Basado en las teorías ricardianas, el GATT ha contribuido, desde 1947, a la liberalización de las relaciones económicas internacionales y a la multiplicación de los intercambios. Consecuencia directa de esta dinámica liberalizadora ha sido la creciente interdependencia¹ entre las unidades del sistema y la articulación del proceso de globalización económica². Este último se refiere a la nueva realidad económica contemporánea en la que emergen mercados globales,

de dimensión mundial, para productos estandarizados. Es un proceso basado en economías de escala a nivel de producción, comercialización y gestión y en una homogenización de productos a nivel de consumo. La globalización de mercados hace surgir la empresa global y significa el fin del mundo comercial multinacional y el fin de la empresa multinacional. La globalización, por una parte, aumenta el volumen de comercio mundial e influye sobre los patrones que rigen las relaciones comerciales internacionales. Por otra parte, incide en las relaciones políticas interestatales y en la naturaleza misma del comportamiento estatal. En el primero de estos niveles, origina cambios en las formas de competitividad entre los Estados y acentúa la asimetría del poder entre ellos. Como apunta Susan Strange, esta asimetría significa que los más poderosos son capaces de ejercer su autoridad en cuestiones globales³.

En el segundo nivel, la globalización provoca efectos distorsionadores en la lógica interna del funcionamiento estatal, más allá de la esfera económica. Existe una sociedad internacional y una economía mundial pero los Estados territoriales siguen reclamando una soberanía que, en la mayoría de los casos, no son capaces de ejercer como hicieran antaño. El Estado, tal como lo conocíamos, se está debilitando pero continúa siendo el primer interlocutor ante las autoridades supranacionales y subnacionales. En el contexto de la globalización el Estado se enfrenta a dos retos claves: en primer lugar deberá vigilar e intentar controlar las consecuencias sociales de la globalización económica (pérdida de puestos de trabajo en los sectores no competitivos internacionalmente, deslocalización de empresas, influencia sobre los estándares sociales -salarios, condiciones laborales, sanitarias- etc.); en segundo lugar, deberá encontrar mecanismos para asegurar el acceso democrático a las decisiones nacionales que forman parte de un proceso de decisión supranacional o que responde a una lógica global⁴.

A la lógica globalizadora se contraponen el proceso de integración regional. Ambos procesos coexisten y caracterizan la dinámica actual de las Relaciones Internacionales. Los diferentes procesos de integración regional obedecen a distintas circunstancias históricas, políticas y económicas pero comparten la necesidad de adaptarse a los retos que surgen del sistema internacional.

En los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, debido a la coincidencia de factores estructurales positivos y voluntades políticas, la economía mundial vivió momentos de gran expansión. La situación hegemónica estadounidense y su compromiso -basado en sus necesidades políticas y económicas- con el resurgir de la economía liberal internacional coincidió con el hecho de que, por primera vez, los Estados de economía de libre mercado eran aliados políticos. En aquel contexto, la integración regional europea fue concebida como un apoyo a estos factores positivos.

A mediados de los ochenta, el contexto internacional era muy diferente: el sueño liberal empezó a desvanecerse a causa, entre otros factores, de una recesión importante en el crecimiento económico mundial, la crisis de liderazgo en el sistema (erosión de

la hegemonía de EEUU) y la proliferación y consolidación de diversas formas de proteccionismo económico. La interdependencia ya no sólo era vista como un elemento pacificador del sistema⁵ sino que empezaba a ser percibida como un reto. Progresivamente, se fueron incrementando las contradicciones entre las prioridades internas de los Estados y las normas y reglas de funcionamiento liberales del sistema internacional porque, al contrario de lo que ocurría en la postguerra inmediata, dejaron de existir unos objetivos comunes claramente identificados y compartidos.

Desde mediados de los ochenta, los proteccionismos y las relaciones bilaterales han ganado espacio al multilateralismo y a los principios liberales y la confianza liberal en el mercado ha dejado de ser relevante ante el creciente intervencionismo estatal. El sistema económico internacional contemporáneo contempla nuevos desarrollos: una creciente competición mercantilista, un aumento del proteccionismo sectorial y una tendencia a la regionalización⁶. Las reglas de origen, la protección a través de la imposición de contingentes, la discriminación contra países terceros, etc, son algunas de las tendencias que, desde una base regional, sustituyen las prácticas multilaterales defendidas por el GATT⁷.

Los fenómenos de integración regional, característicos del sistema internacional contemporáneo pueden ser definidos, en el plano económico, como fenómenos de concentración creciente de los intercambios internacionales sobre las tres regiones económicas del mundo (América del norte, Europa y Pacífico asiático) y, en el plano político, como la propensión de los Estados a querer desarrollar formas de cooperación y fortalecer los vínculos económicos entre ellos sobre una base regional en lugar de multilateral⁸. La integración regional es un mecanismo para abordar los retos de la globalización a través de la utilización racional de los recursos y de la obtención de la mejor relación coste-beneficio. Los Estados persiguen unos objetivos comunes o intentan alcanzar la competitividad internacional de sus empresas a través de la creación de áreas de libre comercio, uniones aduaneras o acuerdos sectoriales de ámbito regional.

El proceso de regionalización puede ser entendido como complementario o como contrapuesto a la globalización. Las interpretaciones políticas, como veremos al analizar el caso del TLC, dependerán de la participación o no, por parte de quienes la formulan, en un proceso de integración regional determinado y de la estimación de las consecuencias económicas de esa integración para los países terceros. Podemos avanzar que, inicialmente, toda integración regional es definida, por aquéllos que participan en ella, como una medida de liberalización comercial en la vía de la globalización y es percibida, por quienes la contemplan desde el exterior, como una amenaza proteccionista al liberalismo.

El TLC es fruto de su tiempo y, como tal, se enmarca en la realidad de un sistema internacional en el que persisten los principios del internacionalismo liberal enfrentados a las nuevas dinámicas neo-proteccionistas que, desde mediados de los ochenta, caracterizan y determinan las relaciones económicas internacionales. Esta tensión entre fuerzas centrípetas y centrífugas, integradoras y fragmentadoras, explica las diferentes interpretaciones, en

el seno del Estado canadiense, sobre el la significación del TLC. Mientras que unos se oponen a él porque consideran que es un freno proteccionista al liberalismo, otros se oponen porque lo perciben como un límite a la soberanía canadiense que impide la adopción de medidas proteccionistas consideradas necesarias en el marco de la globalización.

EL CONTEXTO CONTINENTAL Y ESTATAL: EL REGIONALISMO ESTRATÉGICO

La posición canadiense sobre el TLC ha sido elaborada y formulada en función de los retos procedentes del sistema internacional y en función de los condicionantes continentales. Como acabamos de ver, la dinámica del sistema internacional se caracteriza por la tensión entre globalización y regionalización. A continuación analizaremos como el espacio continental, en el que se da de hecho una integración económica canado-estadounidense y mexicano-estadounidense, determina la opción de Canadá. Con la vista puesta en el proceso de globalización a nivel mundial y con la conciencia de la existencia de otros procesos de integración regional, la dinámica del espacio continental norteamericano contribuirá a apoyar la elección de la liberalización trilateral como paso intermedio hacia el objetivo último que es la competitividad en una economía global.

La cuarta opción de la política exterior canadiense: la diversificación a través del continentalismo

El TLC vuelve a plantear un tema que históricamente ha sido una de las cuestiones claves de la política exterior canadiense: sus relaciones con los EEUU. La inserción activa de Canadá en el sistema internacional es relativamente reciente ya que, debido a su situación colonial, la representación de sus intereses exteriores quedó en manos de la corona británica hasta bien entrado el siglo. En 1931 (Estatuto de Westminster) Canadá obtuvo la autorización de abolir las leyes imperiales que limitasen su poder legislativo (interno y externo) pero, a pesar de gozar de la capacidad de actuación exterior, siguió muy concentrado en las preocupaciones internas en conexión con la consolidación nacional del Estado. En 1953 obtuvo el reconocimiento legal de una situación de hecho, su independencia.

Desde 1945, las relaciones privilegiadas con EEUU se convirtieron en la característica más destacable de la política exterior canadiense. A pesar de sus vínculos con el imperio británico, las estrechas relaciones con los Estados Unidos ya eran evidentes desde los

inicios de la Confederación. El cambio en la estructura del poder del sistema internacional después de la Segunda Guerra Mundial (Pax americana versus Pax británica) no hizo sino acentuarlas⁹.

En la primera etapa de la postguerra, Canadá demostró su voluntad de abandonar el aislamiento tradicional y la timidez de sus relaciones exteriores abocándose a su internacionalización. En resumen, puede esquematizarse su actuación internacional (1945-1970) en tres líneas básicas: participación en la construcción de las nuevas instituciones internacionales; integración plena en el sistema occidental, en el marco de las relaciones este/oeste), y apuesta por la opción continental, a nivel regional, estrechando todavía más sus vínculos, políticos y económicos, con el poderoso vecino del sur.

A partir de los años setenta, Canadá, manteniendo su alineación política con los Estados Unidos y el bloque occidental, inició una política de diversificación a nivel económico-comercial. Era la llamada “tercera opción” de la política exterior canadiense¹⁰. Su objetivo fundamental era reducir la vulnerabilidad (económica, política, cultural) canadiense atribuida a unas relaciones demasiado exclusivas con los Estados Unidos. Canadá optaba por mundializar su política exterior ante el temor de ser asimilada por los Estados Unidos. A pesar del enunciado plural, los intentos por materializar la diversificación incidieron básicamente en el ámbito económico y, geográficamente, se concentró en las relaciones con la Europa comunitaria y Japón. Los resultados de estos intentos, a nivel comercial y a nivel industrial, fueron muy modestos con respecto a los intercambios Canadá-Europa. En lo que concierne a Japón, este país se convirtió, desde 1976 en el tercer socio comercial de Canadá. A pesar del aumento progresivo de las exportaciones a Japón, Canadá no ha conseguido alcanzar el objetivo principal, penetrar en el mercado industrial japonés, y se limita a exportar materias primas y sus derivados.

A partir de los años ochenta la política exterior canadiense definió su “cuarta opción” consistente en aceptar la compatibilidad de la diversificación (tercera opción) con el continentalismo (segunda opción). La realidad de las intensas relaciones con EEUU y la ausencia de éxitos deslumbrantes en sus contactos extra continentales llevó a Canadá a matizar, sin renunciar a ellas, sus expectativas de diversificación. El continentalismo empezó a ser visto, en un contexto internacional dominado por las relaciones de interdependencia, como un trampolín para la diversificación. El salto al espacio internacional vendría facilitado por una capacidad y una competitividad adquiridas y afianzadas en el espacio regional. El continentalismo implícito en la cuarta opción suponía una apuesta por una mayor integración regional. El Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos fue la pieza clave de ese continentalismo renovado. La sociedad canadiense se dividió ante esta apuesta. Mientras que para algunos sectores el FTA representaba la única opción real ya que era el reconocimiento de una situación de facto y debería contribuir a la verdadera apertura hacia la diversificación, para otros significaba la hipoteca definitiva del particularismo canadiense y su absorción por parte de los Estados Unidos.

Canadá y el TLC: ¿una opción estratégica o una opción defensiva?

Con anterioridad a la firma del FTA, la compenetración e interacción económica y política canado-estadounidense ya era incuestionable. Así, en el espacio canado-estadounidense el proceso de integración obedece a una organización específica de los mercados que funciona prácticamente al margen de las decisiones gubernamentales y, debido a las relaciones asimétricas que en él se dan, este proceso conduce a la formación de un espacio económico articulado alrededor del centro de gravedad estadounidense. En un contexto en el que las tendencias que habían determinado la cuarta opción siguen pronunciándose¹¹, el TLC es visto por el Gobierno canadiense como una necesidad imperiosa más que como una opción. El continentalismo actual, extensión directa del asumido en los ochenta, no tiene exclusivamente motivaciones económicas sino que se encuentra indisociablemente vinculado al debate general sobre las políticas públicas. El *impasse* en las negociaciones comerciales multilaterales también influyó en la opción canadiense de política comercial¹². La postura gubernamental quedó definida en el informe de la Comisión Macdonald (1985) que proponía abandonar el marco estatista y providencialista a favor de las leyes del mercado, pasar del modelo de Estado providencia al modelo de Estado competitivo. Alineado con esta concepción, el acuerdo de libre cambio era presentado como una vía intermedia entre la dureza de las leyes del mercado y el proteccionismo de un Estado providencial que permitiría una adaptación sin traumas de la economía canadiense a los retos de la economía internacional. Una mayor integración con los Estados Unidos reduciría la vulnerabilidad canadiense al garantizarle el acceso al mercado estadounidense. El FTA, y el TLC como su extensión, han sido la concreción coherente de estas reflexiones.

Por otra parte, tal como afirman Deblock y Brunelle¹³, el TLC se inscribe dentro de una lógica más amplia de consolidación de espacios económicos rivales sobre la escena internacional. El TLC debe entenderse en relación a la Unión Europea y al espacio económico del Asia-Pacífico. Aunque los tres espacios se basan en relaciones de integración muy diferentes entre sí, están determinados por la misma dinámica y se afectan mutuamente. En este sentido puede hablarse de un regionalismo de tipo estratégico, definido por estos autores como una forma de política económica internacional que, apoyándose en el regionalismo económico, intenta establecer una relación de fuerza y desarrollar ventajas competitivas sobre los mercados internacionales, en favor del grupo de países vinculados por el acuerdo económico. El modelo de regionalismo estratégico correspondería a los llamados regionalismos de segunda generación, propios de un sistema internacional de economía global, frente a los de primera generación, claramente condicionados por la situación política (Guerra Fría) y económica (urgencia de la reconstrucción) de los años inmediatos al fin de la Segunda Guerra Mundial¹⁴. Éstos se inscribían en un proyecto político más amplio y perseguían el progreso económico interno y un mayor margen de maniobra internacional: hacer frente a las limitaciones

impuestas por el orden multilateral. Sin embargo, los de segunda generación, animados por preocupaciones estratégicas, no se enmarcan en ningún proyecto político más allá del acuerdo comercial, persiguen la creación de espacios de libre cambio y están orientados hacia el exterior¹⁵. El objetivo del regionalismo estratégico no es la fragmentación de la economía mundial sino la creación de las condiciones que permitan a los países participantes responder mejor a las exigencias del proceso de globalización. Es decir, alcanzar la competitividad internacional a través de la integración regional. Desde esta perspectiva, aunque el TLC sea una opción estratégica para sus tres miembros, debido a su situación hegemónica continental y a su erosionada hegemonía internacional, esta vertiente es especialmente atractiva para los Estados Unidos¹⁶.

Además de la vertiente estratégica, el TLC tiene otra dimensión, clave para entender la posición canadiense, que podemos denominar defensiva. Al contrario de lo que ocurría en el caso de las economías canadiense y estadounidense, las economías canadiense y mexicana no estaban integradas, ni tan siquiera existían intercambios significativos entre ambas. Tampoco políticamente Canadá y México han tenido una relación mínimamente similar a la de solidaridad atlántica que sí ha existido, desde 1945, entre Canadá y los Estados Unidos. ¿Por qué Canadá se interesó en participar en unas negociaciones a las que no había sido invitada y que deberían concluir en un acuerdo que, al menos a corto o medio plazo, no se traduciría en un gran aumento de los flujos comerciales entre Canadá y México? Precisamente, para proteger el FTA y defender los objetivos del regionalismo estratégico que aquél materializaba. Canadá no había previsto que los Estados Unidos pudieran seguir una política comercial preferencial bilateral, parecida a la que les vinculaba con Canadá, con otros países. Así, cuando, a iniciativa de México, los Estados Unidos entraron en conversaciones sobre el libre comercio con este país, Canadá vio amenazada su situación y debió reaccionar defensivamente. Canadá temió que el acuerdo con México vaciara de contenido los logros del FTA y que perdiera acceso al mercado estadounidense y se redujera la recepción de inversiones directas. Por ello, como veremos a continuación, el Gobierno canadiense defendió su participación en un proyecto que no hubiera iniciado de motu propio y del que, en términos de beneficios económicos, no tenía excesivas garantías. Con el TLC Canadá pretendía ponerse a salvo no sólo de la bilateralización preferencial de la relación Estados Unidos-México sino de cualquier otro intento similar a nivel del hemisferio. Creemos que no es exagerado afirmar que, para Canadá, el primer motivo de su incorporación en las conversaciones mexicano-estadounidenses fue la contención de los perjuicios que pudiera causarle el resultado de éstas.

Por lo tanto, se podría admitir que, para Canadá, el TLC es una opción estratégica respecto a la dinámicas de la globalización y de la regionalización económica del sistema internacional y una opción defensiva respecto a una posible bilateralización de las relaciones económicas del principal socio canadiense, los Estados Unidos.

EL DEBATE CANADIENSE SOBRE EL TLC: EL MODELO DE ESTADO Y DE POLÍTICA COMERCIAL

Una vez presentadas las vinculaciones del TLC con las exigencias del sistema internacional y del subsistema continental, vamos a analizar su relación con los determinantes de orden interno.

El debate librado en Canadá a raíz del TLC va más allá de los términos concretos del mismo. Aunque como tal empezó con el inicio de las negociaciones trilaterales y concluyó con la aprobación y ratificación del TLC, las cuestiones de fondo son cuestiones abiertas sobre el modelo de Estado y sobre la política económica y comercial.

A efectos del presente estudio hemos optado por presentar separadamente los términos políticos y los económicos del debate si bien se trata de una división meramente funcional pues en la realidad se hallan estrechamente imbricados. También hemos optado por un análisis de las opciones sobre esas grandes cuestiones, algunas de ellas anteriores al TLC, y que siguen sin ser objeto de un consenso a nivel del Estado canadiense, dejando al margen las cuestiones puntuales referidas a productos y/o sectores determinados.

En la escena política canadiense, a raíz del TLC, se ha operado una polarización respecto al modelo de Estado. En general, podemos afirmar que las posiciones favorables al TLC defendían y defienden un modelo de Estado competitivo¹⁷, mientras que las posturas contrarias¹⁸ reivindican un modelo de Estado del bienestar. En cuanto a las relaciones económicas y comerciales, ambas posturas coinciden en el modelo ideal: la liberalización de los intercambios a nivel multilateral conforme al espíritu del GATT. Las divergencias surgen en la definición de las vías y en el establecimiento de las etapas para llegar a ese fin último. Los defensores del TLC lo consideran como un mecanismo para materializar la liberalización y lo interpretan no sólo como compatible con el GATT sino como una contribución importante a la consecución de los objetivos de éste. Los detractores se dividen entre aquéllos que creen que el TLC entorpece la liberalización multilateral y estiman que su lógica es la de la edificación de bloques comerciales que se convierten en fortalezas inexpugnables para los productos de países terceros y quienes consideran que, dada la coyuntura interna e internacional de la economía canadiense, el TLC es inoportuno pues impide al Estado la adopción de medidas proteccionistas que le permitan evitar los efectos, demasiado costosos, de la liberalización.

Los criterios políticos: un modelo de Estado en cuestión

En torno a los criterios políticos, esgrimidos a favor y en contra del TLC, es preciso distinguir entre la discusión sobre el modelo de Estado que implica la aceptación de un tratado de este tipo, como tema general, y las consecuencias puntuales que derivan de los términos concretos del TLC.

Respecto a la primera de ellas, al haber sido abordados los argumentos utilizados por quienes la defienden a propósito del análisis de las opciones de la política exterior canadiense, sólo insistiremos en la idea de que el TLC es concebido como una necesidad imperiosa para alcanzar la competitividad necesaria en el contexto actual de globalización. Aceptarlo implica asumir los riesgos que representa y el coste de la racionalización del aparato productivo a la que la aplicación del TLC obligará. El marco requerido es el proporcionado por un Estado competitivo que actúe como catalizador del desarrollo, no como su motor, un Estado que contribuya a la creación de las condiciones óptimas para el crecimiento económico sin ocupar el espacio que corresponde a la sociedad civil y a la iniciativa privada. Utilizando una expresión periodística canadiense, es la opción del *Estado Asterix*, presencia cerebral, frente al *Estado Obelix*, presencia muscular¹⁹.

Lo que para unos es el Estado competitivo, con connotaciones positivas, para otros es el “Estado post-nacional”²⁰, con connotaciones negativas. Éste último estaría caracterizado por la pérdida de identidad nacional en un mundo en el que han desaparecido las fronteras tradicionales. El “Estado post-nacional” ve reducida sustancialmente su habilidad para controlar la economía nacional. El bienestar del país estaría determinado externamente por las exportaciones y por su pertenencia a un bloque comercial. Contrarias a esta pérdida de control, las posturas partidarias de un Estado más intervencionista o proteccionista se basan en criterios de carácter social y se alejan de los análisis de base exclusivamente económica. El bienestar social es entendido como un derecho prioritario a garantizar por parte del Estado que es incompatible con la apertura de mercados, la reducción del déficit público y la búsqueda de competitividad internacional al precio que sea. Este argumento interpreta el TLC como una contribución al fortalecimiento de la ideología neo-conservadora y como un instrumento de creación de un bloque comercial que, al ser conceptualmente proteccionista, mina toda esperanza de revitalización de cualquier forma de internacionalismo.

Entrando en aquellas cuestiones políticas más puntuales sobre las que el TLC ha suscitado debate y discusión en Canadá, señalaremos cinco temas que están estrechamente vinculados entre si. En primer lugar, el TLC ha revitalizado el siempre recurrente tema de la fragilidad del federalismo canadiense. En segundo lugar, ha puesto sobre la mesa el también eterno debate sobre la pérdida de identidad canadiense ante la agresividad de la asimilación estadounidense (política, económica y cultural). En tercer lugar, ha abierto una polémica sobre su repercusión en los standards sociales, laborales y medioambientales canadienses. En cuarto lugar, ha puesto de relieve la desconfianza en su proclamada contribución a la consolidación democrática y al respeto de los Derechos Humanos en México. Y en quinto lugar, ha planteado dudas sobre la compatibilidad entre los argumentos políticos a favor de la solidaridad con los países en vías de desarrollo y las posturas proteccionistas cuando entran en peligro los puestos de trabajo canadienses.

Con respecto al funcionamiento del federalismo canadiense, el TLC puede afectar a distintos aspectos de la relación federal-provincial. Dada la existencia de importantes barreras comerciales interprovinciales, el TLC puede dar lugar a la paradójica situación en la que, por ejemplo, las empresas de uno de los otros dos Estados miembros reciban un trato más favorable que las de otra provincia canadiense²¹. Aunque se dio un nuevo impulso a los trabajos de coordinación de las políticas comerciales provinciales y se continuaron los intentos de liberalización del comercio interprovincial, todavía no se han desmantelado todas las trabas comerciales interprovinciales.

Otra cuestión importante es la de la participación provincial en la negociación y en la aplicación del tratado. El Gobierno federal tiene la autoridad exclusiva en la celebración y conclusión de tratados, pero no el poder de aplicación en áreas de jurisdicción exclusiva de las provincias. Para prevenir problemas posteriores, se llevaron a cabo numerosas consultas, formales e informales, con las provincias, dado que el TLC aborda temas que, en el ordenamiento jurídico canadiense, quedan bajo la jurisdicción provincial. Cuando un tratado afecta a disposiciones del derecho interno, el Parlamento federal debe aprobarlo a través de una ley de aplicación que haga compatible el derecho interno con el tratado. Este fue el caso del TLC y Ontario que amenazó con cuestionar ante los tribunales la constitucionalidad de dicha ley sin llegar a materializar su amenaza²².

Siguiendo con las relaciones federal-provinciales, algunas provincias acusan al tratado de ocasionar una transferencia de poderes provinciales al federal y de haber actuado con secretismo en las cuestiones relativas al medio ambiente. Se estima que el hecho de que no esté claro que el Gobierno federal tenga poder para forzar a las provincias a observar las normas del TLC que afecten a áreas de su jurisdicción será un foco de inestabilidad para el sistema federal canadiense, porque aunque el tratado no vincula ni a los Estados federados ni a las provincias, los Gobiernos federales se comprometen a hacérselo respetar.

En último lugar, las provincias han manifestado su desacuerdo con el mecanismo de solución de disputas establecido por el TLC, considerado, por sus partidarios, como uno de los mayores logros del tratado para hacer frente a las medidas unilaterales aplicadas hasta entonces por los Estados Unidos. Desde la perspectiva provincial es insatisfactorio ya que las provincias no pueden aplicarlo directamente y deben confiar en el Gobierno federal para la resolución de disputas en temas que están bajo su jurisdicción²³.

Enlazando con las claves del debate político tradicional, los detractores del TLC lo acusan de contribuir a la erosión de la soberanía y de diluir la identidad canadiense. El TLC es interpretado no como un tratado internacional sino como una constitución económica para Norteamérica que limita las opciones políticas de los países miembros. El origen del malestar proviene de la percepción de que esta limitación no tiene las mismas consecuencias para los tres miembros puesto que los Estados Unidos negociaron desde una posición hegemónica.

Es cierto que la integración regional disminuye la capacidad de influencia de los Gobiernos centrales sobre su economía. Sin embargo, esta pérdida relativa de autonomía estatal, consecuencia de la integración regional norteamericana, ya se daba al margen del FTA y del TLC. Así pues no puede afirmarse que el TLC inaugure esta tendencia característica de las relaciones canado-estadounidenses.

Por otra parte, el TLC ha avivado el fuego de los sentimientos nacionalistas canadienses, entendidos como voluntad de preservar la identidad canadiense frente a la estadounidense. Aunque podría ser discutido si el TLC contribuye o no a esa absorción de identidad, la cuestión tiene entidad propia independientemente del TLC: podrían llegar a plantearse temas de mayor calado, como la definición y existencia de una identidad canadiense o la difícil coexistencia de las distintas identidades nacionales (quebequense, autóctonas, anglo-canadiense) en el seno del Estado canadiense.

Los tres temas restantes, quizás los más controvertidos, han sido generados propiamente por el TLC en comparación a los dos anteriores que ya habían sido planteados por el FTA y están estrechamente vinculados a la introducción de un tercer elemento en el binomio canado-estadounidense: México.

En primer lugar, la integración de un Estado como México, con un grado de desarrollo económico y social diferente, siempre implica una amenaza a cierta categoría de puestos de trabajo canadienses. Los sindicatos canadienses temen también que el mantenimiento de su capacidad competitiva frente a México deba pasar por una reducción de las condiciones de protección social o de lo contrario haya una deslocalización de las empresas estadounidenses instaladas en Canadá a favor de México. Aunque estos riesgos existan de forma potencial, México no es el único país del mundo con un determinado nivel de desarrollo económico y una mano de obra barata. Dicho de otra forma, el mismo desafío, sin formar parte de su zona de libre comercio, lo suponen, por ejemplo, los países del Sudeste asiático.

En segundo lugar, se ha intentado vincular el TLC a la consolidación de la democracia mexicana. Este argumento defiende que el crecimiento económico que México obtendría a través del TLC conduciría a su estabilidad democrática. Sin embargo los detractores del TLC argumentan que los niveles de igualdad son más importantes para la calidad democrática de un país que los altos índices de crecimiento económico. Desde estas posiciones políticas contrarias al TLC se sostiene que el desarrollo sostenible y equitativo, más que el mero crecimiento económico requiere una intervención estatal. La contribución del TLC a la democracia debería pasar por la construcción de una dimensión social internacional que, de momento, éste no contempla. Por otra parte, se teme que incluso sea contrario a los derechos laborales y democráticos mexicanos porque el atractivo básico de la economía mexicana para el capital extranjero son los salarios bajos y la posibilidad de poder producir en México con menos consideraciones que las que se tienen en el país de origen en ámbitos tales como el de los derechos laborales, las

condiciones sanitarias o la protección medioambiental. Aquí, sin entrar en la discusión sobre la contribución o no del TLC al deterioro de las condiciones laborales mexicanas, cabría recordar que fue México quien solicitó a los Estados Unidos el inicio de negociaciones y que el acuerdo se hubiera firmado igualmente sin la participación canadiense. De permanecer al margen, Canadá no hubiera evitado este dumping social. Al participar en el tratado, conquista la posibilidad de ejercer un cierto control.

En último lugar, la participación de México en la lógica de la integración regional norteamericana plantea determinadas cuestiones desde la perspectiva norte/sur. Si se considera que el TLC contribuirá al desarrollo económico de México, negárselo en base a consideraciones de política interna (en concreto, la protección a ultranza de los puestos de trabajo poco competitivos) no sería coherente con la política canadiense de cooperación al desarrollo.

Otra cuestión colateral, abordada desde un punto de vista más egoísta, apunta a los efectos positivos que la mejora económica mexicana, que se espera acompañe al TLC, podría tener sobre el problema de los refugiados y el del tráfico de drogas (aunque éstos afectan más a los Estados Unidos que a Canadá). En la misma lógica, el crecimiento económico de México permitiría reducir el flujo de ayuda al desarrollo con destino a México.

Como puede deducirse de la exposición de las diferentes interpretaciones, unos y otros razonamientos, extrapolados al calor de la contienda política y convertidos en argumentos electoralistas, olvidan u ocultan algunos aspectos y ofrecen una visión sesgada que poco coincide con la realidad en su conjunto. Porque, ni los efectos negativos podrán evitarse en su totalidad, ni los derechos sociales podrán ser garantizados por un Estado no competitivo a nivel internacional. La opción real, el verdadero papel del Estado, estriba en la elaboración de políticas industriales adecuadas que permitan una reorientación de aquellos sectores amenazados hacia otros de mayor valor añadido. Por otra parte, sin negar un cierto margen de maniobra del Estado canadiense, hay que recordar el peso de los condicionantes internacionales y continentales para asumir que las limitaciones de orden estructural -muchas de ellas atribuidas injustamente al TLC- no se hubieran salvado por no participar en el área de libre comercio de Norteamérica.

Los criterios económicos: evaluaciones a la luz de los resultados del FTA

Como bien hemos visto, detrás del debate sobre el TLC se oculta un debate más profundo sobre el modelo de Estado y de política económica y comercial. Las relaciones comerciales existentes con México o las expectativas de mejorarlas no justificaban suficientemente la participación de Canadá en el TLC. Para Canadá era más importante no quedar al margen de un acuerdo Estados Unidos-México y el establecimiento de reglas comerciales comunes que la mera reducción de aranceles.

Los argumentos más estrictamente económicos, a favor o en contra, son formulados en base a las evaluaciones de los resultados del FTA o a modelos prospectivos. No existe unanimidad, ni tan siquiera un consenso aproximado, sobre el impacto de la aplicación

del FTA. Sus defensores niegan cualquier conexión entre él y los resultados negativos de la economía canadiense en los últimos años. Por el contrario no dudan en relacionarlo con cualquier aumento del volumen de exportación. Respecto a uno de los temas más polémicos, no creen que los trabajadores canadienses deban alarmarse ante la competencia de una mano de obra mexicana más barata porque su nivel de cualificación no es comparable. El razonamiento inverso es utilizado por aquéllos que se le oponen²⁴: poco efecto real de la reducción arancelaria, efecto directo de los bajos costes mexicanos sobre el paro canadiense, etc.

Sin pretender entrar en un terreno en el que los economistas no logran ponerse de acuerdo, sí que podemos señalar que las cifras demuestran que, desde 1989, Canadá ha experimentado la mayor pérdida de puestos de trabajo desde la recesión de 1930²⁵. Las cifras, sin embargo, no ayudan a establecer los vínculos de causa-efecto. Para algunos la relación es directa mientras que para otros responde a una reestructuración natural de los sectores poco productivos de la economía canadiense en función de los imperativos sectoriales del sistema internacional, más que en función de los del subsistema regional.

Por otra parte, desde la aplicación del FTA, las exportaciones canadienses a los Estados Unidos han aumentado un 6%. No obstante parece ser que el efecto de la reducción de aranceles es mínimo porque, con anterioridad a los tratados de libre comercio, el 88% de las exportaciones canadienses a los Estados Unidos no tenían un arancel de más del 5% (a excepción de algunos sectores muy protegidos). En el terreno de las barreras no arancelarias, que sí requería una mayor liberalización, apenas ha habido cambios.

Detrás de cada una de las diferentes evaluaciones e interpretaciones de las cifras se oculta un modelo de política comercial correspondiente a un modelo de Estado. Existe coincidencia en la necesidad de una reestructuración sectorial de la economía canadiense. Existen discrepancias sobre quien debe dirigirla (¿el Estado?, ¿el mercado?) y cual debe ser el marco de referencia (¿el multilateral?, ¿el trilateral?).

El Gobierno federal al negociar el TLC optó por un modelo de Estado competitivo sin renunciar, teóricamente, a los niveles de protección social y laboral edificados a lo largo de tantos años, pero sin intervenir directamente en su mantenimiento. La trilateralización de la liberalización no significaba, siempre teóricamente, la pérdida de vista del horizonte multilateral, pero quedaba abierta la posibilidad de utilizarlo como mecanismo de presión política ante el avance dificultoso de las negociaciones de la Ronda Uruguay.

Los sectores contrarios, a pesar de lo afirmado por los negociadores y por sus apoyos, siguen considerándolo como un instrumento que, en nombre de la racionalización productiva, prioriza los intereses de las empresas transnacionales por encima del de los ciudadanos y la esfera privada ante la pública, con todas sus consecuencias.

Para terminar quisieramos insistir en la oportunidad de utilizar la perspectiva histórica para relativizar lo que en ocasiones es presentado como un giro radical en las relaciones Canadá-EEUU-México. En este sentido, el TLC más que reorientar políticas, contribuye

a la consolidación de las preexistentes. ¿Era necesaria esa consolidación a través de un tratado de libre comercio? Si se valora la función política del regionalismo estratégico, la respuesta es sí, especialmente para los Estados Unidos. Si se considera la función defensiva la respuesta también es sí, especialmente para Canadá y México.

Después de este análisis sobre el TLC desde una perspectiva canadiense, podemos afirmar que, bajo la forma de un tratado comercial, se plantearon públicamente cuestiones de fondo sobre el modelo de Estado y de política económico-comercial. La opción implícita en el TLC asume las tendencias básicas del sistema internacional contemporáneo: la combinación de los fenómenos de regionalización y globalización. La integración regional es un mecanismo de adecuación a los retos de globalización. No se abandona la liberalización multilateral (marco GATT) pero se aprovechan las ventajas de una primera liberalización trilateral. Al mismo tiempo, Canadá lo utiliza para evitar las políticas bilaterales de su principal socio comercial, EEUUnidos, y para intentar controlar sus medidas de agresión unilateral.

Para Canadá el mejor marco de negociaciones comerciales sigue siendo el GATT puesto que le permite beneficiarse de las liberalizaciones estadounidenses fruto de negociaciones entre Estados Unidos y otros Estados más influyentes que Canadá. En orden de preferencia, le sigue el FTA que le garantizaba un acceso a su mercado prioritario, el estadounidense, y que estableció un mecanismo de solución de controversias, el primero, en un contexto en que las medidas de retorsión unilaterales aplicadas por los Estados Unidos eran muy perjudiciales para las exportaciones canadienses. Finalmente, el TLC, concebido como mal menor frente a la decisión estadounidense de aceptar otras relaciones bilaterales preferenciales, ocupa el tercer lugar.

Los resultados de su aplicación a corto plazo no se esperan espectaculares. Pero a medio y largo plazo deberían traducirse en una mayor competitividad internacional debida a la racionalización de la producción. Seguramente el TLC exigirá sacrificios dolorosos en determinados sectores productivos, pero todo parece apuntar que también hubieran sido necesarios sin él.

La cuestión abierta, desde la perspectiva del sistema internacional, es si producirá una desviación negativa de los flujos comerciales de países terceros, es decir, si realmente será una primera etapa de un proceso de liberalización con objetivos de multilateralización o si se convertirá en una fortaleza norteamericana respecto a los no miembros. No sólo está en juego el crecimiento de la economía canadiense sino el cariz -¿conflictivo o cooperativo?- que dominará las relaciones comerciales entre los tres vértices del triángulo económico (Unión Europea, América del Norte y Japón/Sudeste asiático) y el modelo global de relaciones económicas internacionales. Si los resultados del FTA todavía son inciertos, el breve tiempo transcurrido desde la entrada en vigor del TLC no permite

esperar una respuesta clara. Hay que esperar, a favor de una actitud más esperanzadora, la influencia favorable de la conclusión de la Ronda Uruguay del GATT y de la creación de la Organización Mundial del Comercio.

Para terminar quisieramos recoger la respuesta que ofreció el Presidente de la *Canadian Association of Manufacturers*, Van Houten, -ardiente defensor del TLC-, a la pregunta de si el TLC representaba una oportunidad o una amenaza para la economía canadiense. Creemos que la respuesta, al igual que la pregunta, es oportuna referida al modelo multilateral que representa el GATT: "To be frank, it is both".

Referencias Bibliográficas

- Ages, B. et al. (1992), *Which way for the Americas: analysis of NATA proposals and the impact on Canada*, Ottawa Canadian Center for Policy Alternatives (CCPA).
- Belous, R. & Hartley, R. S. (Eds) (1990), *The Growth of Regional Trading Blocs in the Global Economy* Washington D.C., National Planning Association.
- Brunelle, D. & Deblock, C., (1991), *Canada and continentalism: an Analysis of the New Parameters of Integration*, Montreal, UQAM, Cahier de recherche 91-2, gener.
- Cameron, D. & Watkins, M. (1993), *Canada Under Free Trade*, Toronto, James Lorimer & Co. Ltd. Publish
- Campbell, B. (with Jackson, A.) (1993), *Free Trade: destroyer of jobs. An examination of canadian job loss under the FTA and the TLC*, Ottawa, (CCPA) for Policy Alternatives.
- Campbell, B. (1992), *Canada under free trade. Three years into the free trade area*, Ottawa, (CCPA).
- Chaitoo, R. & Smith, M.G. (1993), "Trade-Environment Issues and the TLC", *Bulletin de la société de Droit International Économique*, otoño, vol.6, nº2, pp.3-5.
- Chapman, A. (1993), *L'accord de libre-échange nord-américain: justifications et enjeux*. Ottawa, *Servi de Recherche*. Bibliothèque du Parlement. Division de l'économie. Enero.
- Deblock, C. & Brunelle, D. (1993), "Une intégration régionale stratégique: le cas nordaméricain", *Revu Études Internationales*, vol.XXIV, nº3, sep., pp.595-629.
- Deblock, C. & Éthier, D. (Drs.) (1992), *Mondialisation et régionalisation. La coopération économique internationale est-elle encore possible?*, Quebec, PUQ.
- Donneur, A.P. & Soldatos, P. (1993), *Le Canada à l'ère de l'après-guerre froide et des blocs régionaux Une politique étrangère de transition*, Noth York, Cactus Press.
- Dupras, D. (1993), *L'Accord de libre-échange nord-américain: mise en oeuvre et participation des provinc* Ottawa, Service de Recherche. Bibliothèque du Parlement. Division du droit et du gouvernement. Enero.
- Fry, E.H. (1992). "The TLC: U.S. and Canadian Perspectives", en McKinney J. & Sharpless, M.R. (1992), pp. 17-31.
- Globerman, S. & Walker, M. (EDs) (1992), *Assessing TLC. A Trinational Analysis*, Vancouver, Tre Frase Institute.

- Greenwald, J.A. (1993), "Dispute Settlement in a North American Free Trade Agreement", *Annals of the American Association of Political and Social Sciences*, 526, marzo, pp.172-182.
- Grispun, R. (1991), *North America Free Trade Area: A Critical Economic Perspective*, Ottawa, CCPA, sep.
- Lal, D. (1993), "Trade Blocs and Multilateral Free Trade", *Journal of Common Market Studies*, vol.31, nº3, sep. pp.349-361.
- Lemco, J. & Robson, W.B.P. (Eds.) (1993), *Ties Beyond Trade. Labor and Environmental Issues under the TLC*, Toronto & Washington, CD Howe Institute, National Planning Association.
- Mace, G., Bélanger, L. & Thérien, J-PH. (1993), "Regionalism in the Americas and the Hierarchy of Power", *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, vol.35, nº32, verano, pp.115-157.
- McKinney, J. & Sharpless, M.R. (1992), *Implication of a TLC region: multidisciplinary perspectives*, Ottawa/Waco, Carleton University Press/Baylor University.
- Preeg, Ernest H. (1993), "The Compatibility of Regional Economic Blocs and the GATT", *Annals of the American Association of Political and Social Sciences*, nº526, marzo, pp.163-171.
- Randall, S.J., Konrand, H. & Silverman, S. (1992), *North America without borders?*, Calgary, University of Calgary Press.
- Reynolds, C.W., Waverman, L. & Bueno, G. (Eds.)(1991), *The Dynamics of North America Trade and Investment. Canada, Mexico and the United States*, Stanford, Stanford University Press.
- Riggs, A.R. & Velk, T. (Eds.) (1993), *Beyond TLC. An economical, political and sociological perpspecti* Vancouver, The Fraser Institute.
- Robinson, I. (1993), *TLC as if democracy mattered: what's wrong with TLC and what are the alternatives?*, Ottawa, CCPA.
- Shwanen, D. (1992), *Were the Optimists Wrong on Free Trade? A Canadian Perspective*, Ottawa, CD Howe Institute, Commentary (Trade Policy), nº37, oct.
- (1993) *A Growing Success: Canada's Performance under Free Trade*, Ottawa, CD Howe Institute. Commentary (Trade Policy) nº52, sep.
- (1994), *One Market, Many Opportunities: the Last Stage in Removing Obstacles to Interprovincial Trade*, Ottawa, CD Howe Institute. Commentary (Trade Policy) nº60, marzo.
- Shrybman, S., Scott, S. (1991), *Paying the Price. How Free Trade is hurting the environment, regional development, canadian and mexican workers*, Ottawa, CCPA.
- Smith, M.G. (1993), *Strategic Links: Closing the Uruguay Round and Renegotiating the TLC*, Ottawa, C.D. Howe Institute, Commentary (The TLC Papers), nº55, dic.
- Steinberg, R.H. (1993), "Antidotes to Regionalism: Response to Trade Diversion Effects of the TLC", *Stanford Journal of International Law*, vol.29, nº2, verano, pp.315-353.
- Watson, W.G. (1993), *The Economic Impact of the TLC*, Ottawa, C.D. Howe Institute, Commentary (the TLC Papers), nº50, junio.
- Waverman, L. (1992), *Negotiating and implementing a TLC*, Vancouver/Toronto, Fraser Institute/Cent for International Studies (University of Toronto).
- Wonnacott, R.J. (1990), *Canada and the U.S-Mexico Free Trade Negotiations*, Toronto, CD Howe Institute, Commentary (the TLC Papers), nº21, sep. (1993), *The TLC: Fortress North America?*, Toronto, CD Howe Institute, Commentary (the TLC Papers), nº54, nov.

Notas

1. El concepto de interdependencia, elaborado por Keohane y Nye, se refiere a las situaciones caracterizadas por los efectos recíprocos entre los actores del sistema internacional. Para que se pueda hablar de relación de interdependencia las interacciones entre los actores deben tener costes significativos. Si no los tienen, estamos ante situaciones de simple interconexión. En las relaciones de interdependencia, la existencia de una mutua dependencia entre las partes no significa necesariamente que ésta sea equilibrada. Al contrario, en la mayor parte de las situaciones se dan asimetrías que son susceptibles de ser convertidas en fuente de poder e influencia. Sin que pueda determinarse, de entrada, si los costes exceden los beneficios de una situación de interdependencia, sí puede afirmarse que supone una reducción de la autonomía estatal. Vid. Keohane, R. & Nye J.O. (1977): *Power and Interdependence*, Boston, Little Brown, pp.8-11.
2. El término fue definido originariamente por el profesor Theodore Levitt de la Harvard Business School. Vid. Levitt, T. (1983): *The Marketing Imagination*, New York, The Free Press (chapter 2: "The Globalization of Markets", pp.20-49 (publicado anteriormente como artículo en la Harvard Business Review, mayo/junio 83).
3. Strange, S. (1995): "The Defective State", *Daedalus*, primavera, vol.124, nº2, pp.55-74.
4. Schmidt, V.S. (1995), "The New World Order, Incorporated: The Rise of Business and the Decline of the Nation-State", *Daedalus*, primavera, vol.124, nº2, pp.75-106, (p.101).
5. Keohane y Nye sostienen que el aumento de los vínculos de interdependencia potencia la negociación y la cooperación entre los actores del sistema. Cuanto más denso es el tejido de relaciones, mayores son los costes de una hipotética ruptura y, por lo tanto, los actores tienden a sustituir los patrones en enfrentamiento por las dinámicas de negociación.
6. A pesar de que en ciertas ocasiones pueda prestarse a confusiones, la literatura especializada tiende a utilizar cómo sinónimos los términos de regionalización, integración regional y regionalismos (consideramos que este último es el que mayores errores de interpretación plantea al ser utilizado también para hacer referencia a los procesos de fortalecimiento de las regiones en el interior del Estado).
7. Vid. la comparación que establece Drache entre los regímenes comerciales de la Guerra Fría (GATT, 1945-1985) y los de la era de los bloques de libre comercio (Unión Europea/TLC, 1985-1993). Drache, D. (1993), "The Future of Trading Blocs", en Cameron, D. & Watkins, M. (1993), *Canada Under Free Trade*, Toronto, James Lorimer & Co.Ltd. Publishers, p.269.
8. Definición utilizada por Deblock, C. & Brunelle, D. (1993): "Une intégration régionale stratégique: le cas nord-américain", *Revue Études Internationales*, vol.XXIV, nº3, pp.595-596.
9. En 1868, Canadá dirigía el 36,9% del total de sus exportaciones a Gran Bretaña y el 52,3% a los EEUU. El 56,1% de las importaciones canadienses era de origen británico y el 33,8% de origen estadounidense. En la postguerra, 1950, la situación se alteró sustancialmente: el 64,8% de las exportaciones canadienses se dirigían a los EEUU y tan sólo el 15,1% a Gran Bretaña. En cuanto a las importaciones, el 67,1% del total era procedente de los EEUU mientras que la partida británica había descendido al 12,7%. (Fuente: *Annales du Canada*, Ottawa, Statistiques Canada, 1974, pp.96-97).

10. La primera opción planteaba el mantenimiento de las relaciones con los EEUU en el nivel anterior. La segunda opción contemplaba un fortalecimiento del continentalismo, es decir, una mayor integración entre ambos países. Vid. Donneur, A. & Soldatos, P. (1988), Op.cit.
11. En 1993, el 81,3% de las exportaciones canadienses se dirigieron a los EEUU y el 65% de las importaciones canadienses procedían de ese país. A nivel de inversiones, se observa una tendencia a la baja que Canadá se esfuerza por remontar: en 1993, Canadá recibió el 12,8% del total de las inversiones directas de los EEUU en el extranjero (frente al 20,9% de 1980) e invirtió en EEUU el 56,4% del total de sus inversiones directas en el extranjero. (Fuentes: IFM, *Direction of Trade Statistics Yearbook*, 1994; Bilan canadien des investissements internationaux, Ottawa, Statistique Canada, 1993).
12. Canadá es un país con una economía fuertemente dependiente del comercio y es, además, uno de los mayores receptores de inversiones extranjeras. Por lo tanto, la liberalización multilateral en el marco del GATT es el escenario óptimo para el desarrollo de sus potencialidades comerciales. A través del GATT Canadá ha gozado de liberalizaciones, especialmente estadounidenses, que le hubieran sido muy difíciles de alcanzar en una relación bilateral. Canadá se planteó una apertura unilateral en el marco multilateral del GATT, sin embargo las dificultades de la Ronda Uruguay del GATT y el empuje de los procesos de regionalización le han conducido a plantearse la opción regional como garantía de acceso al mayor mercado de destino de sus exportaciones en unos momentos en que los EEUU estaban adoptando medidas proteccionistas y aplicando medidas de retorsión unilaterales. Los EEUU por su parte vieron en el FTA propuesto por Canadá un arma estratégica a ser utilizada contra Europa y Japón en el caso de que las negociaciones del GATT fracasaran: podían presentarlo como un precedente de otras negociaciones bilaterales. Vid. Farrow, M.A. & York, R.C. (1990), Op.cit. y Cameron, D. (1993) "Introduction", en Cameron, D. & Watkins, M. (1993), Op.cit., Toronto, Lorimer., pp.ix-xxiii.
13. Deblock, C. & Brunelle, D. (1993), Op.cit., p.595.
14. Deblock, C. (1994), "Les contours du nouveau régionalisme économique", en Gagnon, A. & Noël, A. (1994), *Le Québec et les nouveaux territoires*, Montreal, Boréal.
15. Los regionalismos de primera generación se corresponderían con el proceso que Tinbergen denomina "integración positiva o activa", el objetivo final del cual es construir ciertas estructuras económicas bajo el amparo de un proyecto político más ambicioso, y los de segunda con el proceso de "integración pasiva o negativa", cuyo objetivo es el simple desmatelamiento de las barreras comerciales. Vid. Tingerber, J. (1965), *International Economic Integration*, Elsevier Publishing Company (cit. por Deblock C. & Brunelle, D. (1993), Op.cit. y Deblock, C. (1994), Op.cit.
16. Vid. Hamel, B. (1991), *Le nouvel ordre international et la politique commerciale des États-Unis: quelques développements récents*, Montreal, Groupe de recherche sur la continentalisation des économies canadienne et mexicaine, Cahier de recherche 91-3 y Deblock, C. (1994), Op.cit.
17. Sostenidas por el Gobierno federal, por la casi totalidad de los Gobiernos provinciales (aunque con diferentes grados de intensidad y entusiasmo) y por las asociaciones empresariales del país.
18. Posiciones enarboladas por los Gobiernos de Ontario, Columbia Británica y Saskatchewan (todos ellos Gobiernos del New Democratic Party, de corte socialdemócrata), los sindicatos y

- otros movimientos sociales (entre ellos, el *National Action Committee on the status of women*, el *Action Canada Network* o la *Environmental Law Association*).
19. Le Soleil, 11/03/1993, p.A13.
 20. Drache, D. (1993), "The Future of Trading Blocs", en Cameron, D. & Watkins, M. (1993), *Op.cit.*, pp.264-276.
 21. Vid. Schwanen, D. (1994), *One Market, Many Opportunities: the Last State in Removing Obstacles to Interprovincial Trade*, Ottawa, CD Howe Institute, Commentary, nº60, marzo.
 22. Jarque y Fawcett, funcionarios del Ministerio de Asuntos Exteriores de Canadá, opinan que lo hizo por tres razones: en primer lugar, porque no obtuvo el respaldo de las otras provincias; en segundo lugar, porque los empresarios ontarienses estaban de acuerdo con el TLC y, en tercer lugar porque, si perdía, podía implicar un retroceso en la participación provincial en la celebración de tratados internacionales. (Declaraciones en el curso de una entrevista realizada en Ottawa el 19/09/94).
 23. El mecanismo de solución de disputas del TLC es una extensión del instaurado en el FTA. En el marco del FTA Canadá ha conseguido ganar dos importantes batallas a través de este mecanismo: la de la exportación de la carne porcina y la de la exportación de madera para la construcción (la resolución favorable a Canadá de este tema flexibilizó la postura anti-TLC de Columbia Británica, provincia afectada directamente por las medidas unilaterales estadounidenses contra las maderas canadienses).
 24. Vid. el estudio comparativo entre una importante selección de estudios sobre los efectos del FTA presentado por Campbell, B. (1993), "Continental Corporated Economics", en Cameron, D. & Watkins, M. (1993), *Op.cit.*, pp.25.
 25. Las estadísticas oficiales sitúan alrededor del 21% la media de pérdida de puestos de trabajo en el sector manufacturero (período 1989-1992). En algunos sectores, las cifras son más alarmantes: 30% (fabricación de muebles), 36% (industrias peleteras), 40% (confección). Fuente: *Statistics Canada, 72-002, Employment, Earnings and Hours*, citado por Campbell (1993), *Op.cit.* y Jackson, A. (1993), "Manufacturing", en Cameron, D. & Watkins, M.(1993), *Op.cit.*, pp.25 y 109).