

CANADÁ Y ESTADOS UNIDOS EN EL PROCESO DE UNIFICACIÓN ADUANERA DEL CONTINENTE AMERICANO

JOSÉ MORILLA CRITZ
Universidad de Alcalá de Henares

(Abstract)

The American hemisphere is currently immersed in a process of economic integration in which NAFTA has become a key feature. The initial constituents of NAFTA, Mexico, United States and Canada, could soon be joined, in a series of successive additions, by other nations of the continent, converting to reality one of the most ambitious proposals of economic integration put forth by the United States Administration. Yet NAFTA is no more than a second phase in the liberalization of commerce initiated on the continent by Canada and the US in 1989 with the FTA. This treaty and its effects since its establishment show the advantages of such an opening to the competitive world trade, even in the case of a strongly subsidized economy with major restrictions in the domestic market.

.....

INTRODUCCIÓN

En este artículo pretendo explicar el proceso de liberalización de las relaciones económicas que hay en marcha entre Canadá y Estados Unidos, enmarcado en los planes más ambiciosos de convergencia económica e incluso de realizaciones concretas de integración entre los países de Norteamérica (Canadá, Estados Unidos y México) y de América entera.

Como reconoció el informe del "Inter-América Dialogue" de 1993, en el que participaron personalidades como Jimmy Carter, Albert Fishlow, Robert McNamara, Javier Pérez de Cuellar, Raul Alfonsín, Julio M^a. Sanguinetti, Mario Vargas Llosa y otros muchos políticos, técnicos, investigadores y escritores:

"Con los primeros bloques del edificio colocándose, las naciones del Hemisferio Oeste, tendrán la oportunidad de forjar en los próximos años una comunidad económica que abarcará las Américas que, en una generación, podría incorporar casi mil millones de personas. Un Hemisferio integrado económicamente permitiría a cada nación ser más productiva y competir más eficientemente en la economía global" (Aspen Institute, 1993: IX).

Nos encontramos, pues en un proceso en el que a pesar de las dificultades coyunturales que a corto plazo puedan dificultar el camino (como ha sido la fortísima crisis financiera de México en el último año), desde amplios sectores influyentes, formadores o beneficiarios de voluntades colectivas, se reconoce un muy extenso y ambicioso objetivo de integración económica que acabe abarcando todo el Hemisferio Occidental (América en la concepción española). Incluso el ministro de Economía

argentino Domingo Cavallo, se atrevía a pronosticar hace tres años, que en cinco años se podría haber alcanzado ya una zona de libre comercio americana que incluiría todo el Norte y el Sur del Continente. Y en ese proceso, visto en el largo plazo, se opera como en partes, pues han ido apareciendo por la fuerza de los acontecimientos "uniones regionales" que nacen con, o descubren más adelante la posibilidad de acabar agrupándose en ese objetivo de una zona común de todo el continente. Merecen citarse las uniones siguientes:

MERCOSUR (Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay).

Mercado Común Centroamericano (Guatemala, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá).

CARICOM o mercado común de países del Caribe.

Tratado de Libre Comercio de Colombia y Venezuela

GRUPO ANDINO (Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia).

Tratado de libre comercio de Chile y México.

GRUPO de LOS TRES (México, Colombia y Venezuela)

Tratado de libre Comercio de Estados Unidos y Canadá.

NAFTA (Canadá, Estados Unidos y México).

En todo este proceso, se está, o se estaba al menos hasta hace unos meses en un ambiente en el que la entrada en vigor de NAFTA (1 de Enero de 1994), era el eje central para la construcción de una América económicamente unida, basada en la constitución de un gran area de libre comercio, como expresamente fue reconocido en la "Cumbre de las Américas" (Miami, Diciembre 1994).

Sin embargo, algo que normalmente no se reconoce o al menos no se explicita, en que ese NAFTA no es sino el segundo paso de un acuerdo anterior, en marcha desde 1989, cual fue el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá (TLC). Este olvido es similar a ese otro tan habitual en la explicación de la construcción de la Unión Europea de que ésta proviene de una unión anterior de tres países (el Benelux: 1947) y esta a su vez procedía de la "Unión Belga-Luxemburguesa" (1927). De ellas extrajo el tratado de París normas que incorporaron, la idea de operar por etapas y los primeros funcionarios "eurócratas.

A ese TLC me voy a referir en su mayor parte en este trabajo, aunque es conveniente antes hacer unas consideraciones clarificadoras para enmarcar esos dos acuerdos (TLC y NAFTA) en la integración económica americana y en la globalización en marcha de la economía internacional.

ALGUNAS CARACTERÍSTICAS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA AMERICANA DE LOS ÚLTIMOS AÑOS

Desde mediados de los años 80 hay abierto un proceso de dismantelación aduanera, o asociación aduanera, en la economía mundial, que responde a unas tendencias que provienen tanto del estado del pensamiento y de la práctica económica imperantes en la economía, como de las necesidades de negociaciones de comercio a nivel planetario dentro de las instituciones existentes ad hoc y también de la percepción que la opinión pública norteamericana tiene de los cambios de la posición de EE.UU. en el mundo como tradicional primera potencia económica mundial desde comienzos de este siglo.

Del primer haz de fenómenos (las ideas y prácticas de análisis imperantes en la ciencia y en la política económicas), se deriva que nos encontramos desde mediados de los años 70, tras el descrédito de las posiciones intervencionistas estatales en la economía, ante una abrumadora aceptación por la clase política y la comunidad académica, de la necesidad de realizar ajustes en las economías de cada país, que tiendan a facilitar de nuevo la asignación de recursos y la toma de decisiones en condiciones lo más cercanas posibles al mercado libre de agentes económicos privados. En ese ambiente se enmarcan las políticas de liberalización, de reducción del sector público en la esfera productiva, de desregulación y, en suma, la primacía de las políticas económicas del lado de la oferta, frente a las de la demanda. Si nos ceñimos a América, los triunfos y el mantenimiento durante períodos prolongados de gobernantes que han implementado tales políticas (en U.S.A. primero Reagan y Bush y después la mayoría republicana del "contrato con América" en las dos Cámaras, en Canadá Mulroney y Chrétien, en México Salinas de Gortari y Zedillo, en Argentina Menem, etc.), han significado y significan la aceptación, aunque sea pasiva, de la idea de que hay que facilitar en lo posible un crecimiento de la economía en las mejores condiciones posibles de mercado libre entre agentes privados, tanto dentro de cada país como entre los ciudadanos de todos los países.

De los tres principales actores involucrados en el proceso de integración económica en América (Canadá, Estados Unidos y México) ha sido Canadá, tras el triunfo del gobierno conservador (1985) el país que desde entonces, tal vez se haya inclinado más claramente hacia una especie de regeneracionismo liberal que sea capaz de desmontar una economía muy complejamente subsidiada y regulada, que mantenía incluso numerosas incluso al funcionamiento de su mercado interior.

En cuanto a la dinámica de las negociaciones en instituciones supranacionales, nos encontramos con la finalización de las negociaciones de la "Ronda Uruguay" (iniciada en 1986) del GATT, que han recogido el cambio de marco en las relaciones comerciales mundiales, definido éste tanto por la consolidación del bloque económico europeo, la incorporación desorganizada de los países (viejos y nuevos) del antiguo COMECON a las relaciones internacionales normales, la irrupción de nuevos actores en auténtico desarrollo económico sostenido fuera de Europa y Norteamérica (en concreto los "tigres asiáticos" y el fin de las quimeras de modelos de crecimiento económico "sustitutores de importaciones" en América Latina. Con los acuerdos finales

adoptados en Marrakecht, se ha previsto la transformación del viejo GATT en la "Organización Mundial de Comercio", que será sin duda el foro más amplio desde el que las ideas liberales ya citadas intenten plasmarse en un nuevo sistema multilateral de comercio que sólo avance reduciendo o impidiendo trabas y limitaciones a los intercambios internacionales entre los viejos y nuevos agentes actuantes en la economía mundial. Todos los países americanos han de tomar posiciones para esas negociaciones, incidir en ellas en las mejores condiciones y estar en la situación más favorable. Como un ejemplo del obligado juego de algunas economías ante el nuevo paradigma de la liberalización, tenemos que México por fin se incorporó al GATT (1986), una organización que ha existido nada menos que desde 1947. Esta decisión confirma los extraordinarios cambios que los responsables de la política económica mexicana habían decidido emprender.

Como fenómeno más estrictamente americano tenemos la idea de la "decadencia americana", mito que se instala en los análisis económicos y sociológicos de Estados Unidos también en la segunda mitad de los años 80. En la base de tal mito se encontraban las cifras de una balanza comercial contundentemente negativa en las dos últimas décadas (por primera vez después de 100 años), que expresaba la pérdida de competitividad del sistema productivo USA frente a Japón y una Europa que parecía imparable en su unificación y su conversión en una potencia mundial. También la conversión de Estados Unidos de país exportador neto de capitales a largo plazo en receptor neto de inversiones directas, que fueron dejando industrias muy sensibles a la opinión pública en manos extranjeras, principalmente japonesas.

Y finalmente, nos encontramos también en la segunda mitad de los años 80 época con el efecto demostración de la unificación europea; un proceso que parecía asegurado, libre de obstáculos, casi sin incertidumbres y que demostraba ser uno de los fundamentos del fuerte crecimiento económico de algunos países de la UE y, con toda seguridad de las ganancias en eficiencia productiva del centro de la misma, Alemania.

Todas estas apetencias, esperanzas, ideas, se fueron traduciendo en una serie de iniciativas, que han apuntado explícita o implícitamente a un objetivo de *una apertura inicial recíproca de todas las economías americanas y a una posible posterior integración*. Entre esas iniciativas merecen destacarse a mi juicio señaladamente las siguientes:

- La propuesta del ex primer ministro canadiense Mulroney de una liberalización del comercio con Estados Unidos en 1985.
- La Empresa de la Iniciativa por las Américas (EAI), del ex presidente Bush (1990).
- La propuesta de una Unión Aduanera Norteamericana (NAFTA), lanzada por el ex presidente Salinas de Gortari en 1990.
- La propuesta de una zona de libre comercio de todas las Américas lanzada por el presidente Clinton en Miami en diciembre de 1994.

Como vemos, la primera propuesta partió de Canadá precisamente, como lógica política de un gobierno conservador que explícitamente y, en consonancia con lo que había sido su campaña electoral, hacía de su adscripción a las ideas de reforma

en un sentido liberal, el motivo principal de recuperación de la capacidad de competir de la economía canadiense. Para alcanzar este objetivo era necesario terminar con la política proteccionista, sustituidora de importaciones e intervencionista, que se mantenía de una forma u otra desde la llegada al poder de los gobiernos del Partido Liberal, en 1973. Es fácil comprender que en la estrategia diseñada para tal fin habría de empezar por establecer condiciones pactadas de apertura a la competencia con Estados Unidos, país con el que Canadá realizaba más del 70% de todo su comercio exterior.

El acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá (FTA) fue alcanzado en 1987, entró en vigor en Enero de 1989 y no cabe duda de que ha sido el "starting point" de las otras tres iniciativas: el NAFTA, la Iniciativa por las Américas y la propuesta del Area de Libre Comercio de América. Aunque la última haya sido la mejor orquestada gracias a la Cumbre de las Américas, la segunda, que está en su base tal vez ha sido la más ambiciosa desde el punto de vista intelectual y político. La EAI expresó mejor que ninguna otra el objetivo de integración americana como instrumento de unas nuevas relaciones económicas y prácticas de política económica nacional e internacional: La EAI tomó la forma de una llamada a todos los países del hemisferio americano por parte de Estados Unidos para que liberasen sus relaciones económicas internas y externas, ofreciendo a cambio comercio libre con Estados Unidos, inversiones en esos países a través del Banco Interamericano de Inversiones para ayudar a las privatizaciones y ofreciendo la condonación de deuda internacional a cambio de desregulación, liberalización y compromisos por acciones a favor del medio ambiente, que se fueron haciendo efectivos a través de numerosos acuerdos marco. En su estrategia, el plan se completaba con la significación política que tenía la entrada de Canadá en la Organización de Estados Americanos, convencido por EE.UU. en 1986, tras décadas de negativa del primero.

La propuesta del NAFTA, era en 1990 la lógica de los intereses de un México que decidía abandonar una particular y tradicional política desde su revolución en 1911 y especialmente desde 1937, basada en la construcción de un muy especial sistema "socializante" intervencionista, proteccionista y nacionalizador que, no obstante, no pudo nunca contener la fuerza de los hechos de una economía cuyo comercio exterior fue incrementando su fuerte vinculación al mercado estadounidense. Al entrar en los mecanismos "normales" (GATT) de relaciones comerciales internacionales, pero querer retener aunque fuera temporalmente instrumentos con los que el Estado pudiera graduar su deslizamiento económica hacia el "primer Mundo", buscó defenderse de los efectos incontrolados de un "multilateralismo incontrolado" que podrían provenirle de su tardía adscripción al GATT. La única vía factible a seguir para conseguir tal objetivo era y es la de unas *relaciones privilegiadas con Estados Unidos*, que a su vez le serán válidas a estos últimos en su estrategia por ese gran área de mercado libre americano.

NAFTA, tanto en su proceso de negociación, como tras su entrada en vigor, ha sido hasta ahora el escalón utópico y práctico más efectivo en la construcción de ese soñado gran bloque económico que integre a toda la América. Como expresaron ya los miembros de aquel citado "Diálogo Inter-Americano":

"NAFTA debe llegar a ser la pieza central de un sistema hemisférico de comercio libre en expansión. Los grupos de países que han alcanzado sus propios acuerdos de comercio, así como naciones individualmente, deberían ser candidatos a la admisión" (I-AD, 1993:14).

O como también propuso la reunión del seminario trilateral de Monterrey del North American Institute en Diciembre de 1990":

"El NAFTA no es un fin en si mismo sino que juega un papel de catálisis ofreciendo una oportunidad para intensificar un conjunto de relaciones para gestionar mejor el continente a través de consultas y coordinación. El simbolismo de esto es poderoso y orientado al futuro" (NAMI, 1990: 50).

El tiempo no ha hecho sino confirmar esas previsiones, como confirma el carácter estratégico que en la Cumbre de Miami se le adjudicó a la progresiva ampliación de NAFTA como vía de alcanzar el objetivo propuesto de la gran área de libre comercio de toda la América. Esa vía de creación a través de adscripciones particulares, se confirma con la invitación que ya en 1994, los tres socios constituyentes de NAFTA (Estados Unidos, Canadá, México) hicieron a Chile para su acceso al mismo.

Pero no hay que olvidar que NAFTA no es sino el segundo paso en un camino que puede resultar exitoso de esa integración hemisférica. El primero de los pasos fue el acuerdo de libre comercio de Estados Unidos y Canadá (FTA), que entró en vigor en 1989. Inmediatamente después México planteaba la necesidad de un nuevo Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, al cual Canadá se vio forzado a entrar como parte negociadora, a fin de proteger, cuando no de rectificar, lo ya acordado en su propio tratado (Gutiérrez Haces, 1992: 28).

Pasemos pues a analizar ahora ese primer paso a la integración, primero Norteamericana, tal vez más adelante de las Américas.

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CANADÁ-ESTADOS UNIDOS

Hemos de comenzar diciendo que no hay en el mundo dos países cuyas relaciones bilaterales sean tan importantes como las de Estados Unidos y Canadá en exclusiva. Aún cuando la importancia de esa dependencia sea de grado diferente para Canadá (26,5 millones de habitantes) y Estados Unidos (251 millones).

En 1990 Estados Unidos absorbía el 73.7% de las exportaciones canadienses y proveía el 66% de las importaciones de Canadá. Las inversiones extranjeras en Canadá son de las más elevadas del mundo (un 58% de sus activos de capital son extranjeros, pero de ellos un 70% son de inversores de Estados Unidos).

Para Estados Unidos, Canadá representa un 20% de su comercio exterior (es la mayor porción con un sólo país), y la inversión canadiense en USA es un 16% de la total extranjera que, en total es sólo un 12% de todos los activos de capital en el país.

Por tanto, podemos decir que las relaciones comerciales y las inversiones americanas han sido y son para Canadá un tema absolutamente esencial para su funcionamiento económico y lo es igualmente aunque en bastante menor grado, pero importante sobre todo en algunos sectores, para Estados Unidos. Esto es algo que, en lo profundo justifica un deseo de relaciones económicas privilegiadas y especiales entre los dos países, pero no constituyen a mi entender lo más importante en el proceso iniciado en 1985 hacia la liberalización de sus mútuas relaciones económicas.

Hay que entender, en primer lugar, que Canadá y Estados Unidos tienen en común muchas cosas, pero también enormes diferencias, especialmente en su estructura y política económicas del siglo XX. Sus respectivos volúmenes de población, a pesar de ser Canadá un país de mayor extensión territorial que EE.UU., ya es una diferencia muy sustancial. Pero conviene sobre todo llamar la atención de dos referentes a sus sistemas económicos y sociales:

- El sistema económico social de EE.UU. está fuertemente fundamentado, y aceptado entre la población, en el individualismo económico y la población tiende a rehusar mayoritariamente la idea del Estado-Providencia. En Canadá, por el contrario, el sistema de acción del Estado es muy cercano a los generados en la Europa Nórdica hasta los años 80 (una especie de socialdemocracia institucionalizada). Lo más característico de las diferencias entre los sistemas de "welfare" estadounidense y canadiense son las de los sistemas de Seguridad Social. No es de extrañar que en los proyectos iniciales de la fallida reforma de la asistencia sanitaria en EE.UU. de 1993-1994, el sistema canadiense fuera el paradigma más atractivo para los que preconizaban una involucración mucho más clara del Estado en la cobertura y gestión del sistema.
- Formando parte realmente de la citada disparidad, pero mereciendo un apartado diferente por su reveladora importancia, está el hecho de que la posibilidad de movilidad de factores, productos y servicios es muy diferente en un caso y en otro. Estados Unidos, como cualquier estado unitario o federado europeo occidental, hace tiempo que tiene instaurado un verdadero mercado interior unificado. Por el contrario, el sistema de autonomías provinciales y de territorios canadiense mantiene aún hoy muy importantes restricciones al funcionamiento de tal mercado, por ejemplo:
 - No reconocimiento de las cualificaciones profesionales de una provincia a otra.
 - Preferencia de los provinciales para la contratación
 - Relación entre la duración del seguro de desempleo y el nivel provincial del mismo.
 - Los mercados públicos, en los cuales tienen preferencia los proveedores locales.
 - El dispositivo de licencias, o cuotas de producción agrícola.

- La existencia de bienes públicos, como numerosos bosques bajo la consideración de "Crow Land" (tierras federales) de uso libre por los productores locales.
- Numerosas disposiciones locales y provinciales para favorecer a sus productores de vinos, licores, cerveza, etc.
- Ventajas fiscales y subvenciones de carácter regional para la localización privilegiada de empresas.
- Restricciones a la adquisición de bienes inmobiliarios por los no residentes.

Una nota que podríamos considerar "común", incluso con México, ha sido, comparado con la historia europea, el predominio de una práctica proteccionista, pero hay diferencias abismales también en este campo entre USA y Canadá. El nivel medio de protección aduanera de Canadá, como reconoce la OCDE (Informe de 1991-92) es uno de los más elevados del mundo industrializado, y ello ha sido así desde hace mucho tiempo, ligado, además a un complicado sistema de subsidios industriales desde 1973 que, en buena medida, han mantenido una especie de continuidad con la llamada "Política Nacional" instaurada en 1911. Desde entonces habitualmente se ha venido considerando siempre como buena toda norma que protegiera la producción nacional frente a, precisamente, la temible capacidad productiva estadounidense. En este sentido la política americana, a pesar de parecer a los europeos y japoneses tan fiel a sus tendencias proteccionistas, ha sido mucho más oscilante: un período de reducido proteccionismo durante los 60-70 y solamente un nuevo ambiente receptivo a medidas proteccionistas (monopolio de los Congresistas) desde los 80. Como índice de la diferencia podemos considerar que la media de las tarifas USA de productos sometidos a las mismas es del 5% y Canadá 10,5%.

Este marco de similitudes y diferencias, aunque pueda parecer contradictorio, impulsó el interés mutuo por un acuerdo de Libre Comercio Canadá-USA. La política neoliberal, desreguladora, del Gobierno Mulroney necesitaba, en primer lugar, una colocación de esa economía tan inflexible en una competencia pactada, antes de llegar a un desmantelamiento más difícilmente controlable en el marco de las negociaciones en marcha en el GATT, y en segundo lugar también necesitaba defenderse de las tendencias proteccionistas que el Congreso Americano comenzó a articular en los 80 (The 1984 Trade and Tariff Act y de 1988 Omnibus Trade and Competitiveness Act). La declaración más habitual del gobierno de Canadá, como nos dice Michael Hart (1990:23) fue la de precaverse contra el proteccionismo americano:

"Ganando más seguridad y acceso abierto al gran y contiguo mercado americano, los negocios canadienses serían capaces de planificar y crecer con mayor confianza y ganar en iniciativa para aceptar el reto del incremento de la competencia desde Estados Unidos".

Lo más importante no obstante, era lo primero, en conjunción con la necesidad de buscar unas bases para gestionar mejor las relaciones entre las dos naciones, que

han estado plagadas de continuas confrontaciones desde los años 70, ocasionadas por recíprocas acusaciones de prácticas desleales e irregulares en sus relaciones comerciales, como las discusiones sobre el contenido nacional, extranjero o "retroceso nacional" de los productos (ejemplo típico de los automóviles producidos en Canadá, pero con materiales o partes americanas y de otros países, fundamentalmente de Japón).

Por su parte, las pretensiones estadounidenses eran, básicamente, dos: la búsqueda de un marco que garantizara una mayor capacidad de control sobre unas importaciones de Canadá a las que muy corrientemente ha acusado de estar fuerte e irregularmente subsidiadas y un marco más favorable para sus grandes inversiones en Canadá. Y como estrategia multilateral, pretendía incidir en las negociaciones de la "Ronda Uruguay".

En consonancia aunque parcial con todas las aspiraciones, el acuerdo final reguló pues, no solamente un desmantelamiento aduanero recíproco en un período de 10 años con algunas cláusulas de salvaguardia, sino elementos más ambiciosos y sustanciales para empujar los objetivos de un programa económico nacional e internacional de base liberal. La parte tal vez más elaborada fue la referente a las inversiones bajo el principio de "Tratamiento Nacional" recíproco de las empresas de un país en el otro y el del "Derecho de establecimiento". En su conjunto, tales cláusulas implican que los productores canadienses y estadounidenses deben gozar del mismo trato y de idénticos apoyos económicos en el territorio de cada uno de los dos.

Un hecho que merece traer a colación, es la exclusión que se hizo en el acuerdo de los asuntos culturales. Aparte de las complicaciones de interpretación que tiene una exclusión de este tipo cuando se refiere a la actividad económica de unas empresas de servicios como son las "productoras" de productos culturales. Esta exclusión resume en sí misma los recelos ancestrales con los que nacía, sobre todo por parte canadiense, un acuerdo que en una visión todavía apegada a ancestrales residuos particularistas y con notorios problemas nacionalistas, puede "americanizar" aun más de lo que lo está hoy día a toda Norteamérica.

¿Cuales han sido los efectos de este FTA entre Canadá y Estados Unidos?. Seis años tal vez sean aún pocos para hacer un balance cuantitativo de un acuerdo que, en todo caso, aún está en su fase transitoria. Pero sobre todo es más complicado porque porque *las condiciones económicas mundiales de cuando se firmó el acuerdo y las de los años en que ha funcionado han sido muy diferentes por razones no relacionadas con el propio acuerdo*. Así, la ganancia que en 1989 predecían algunos modelos econométricos, consistente en dos o tres puntos del P.I.B. para Canadá y 0.5 para USA, es absolutamente, al menos hasta ahora, insustancial y da resultados absurdos. Así, Canadá que en 1987 tuvo una tasa de crto real del P.I.B. del 3.3, las tuvo de -0.5, -1.7 y del 1.3 respectivamente en 1990, 1991 y 1992 y USA cayó del 3.6 al 0.8, -1.2 y 1.8 en los mismos años. Por tanto, hay que tener en cuenta el efecto negativo que en los nacionales de ambos países ha tenido la conciencia de los primeros pasos del acuerdo con la gran crisis que se ha vivido desde entonces y hasta 1994, que hizo pasar la tasa de desempleo en Canadá del 8.1 al 11.3 y en USA del 5.5 al 7.3.

Por tanto, es más conveniente conformarse con analizar los efectos calitativos o cuantitativos estructurales producidos, que *supuestamente* puedan estar relacionados con cambios sobre el crecimiento económico futuro.

De acuerdo con la OCDE, paralelamente al acuerdo, o determinados por él, en Canadá se han dado pasos muy importantes en la dirección de la agilización del funcionamiento de una economía más competitiva, como, por ejemplo han significado los hechos siguientes:

- La creación del Comité Intergubernamental de los ministros de Comercio Interior de las diferentes provincias, cuya finalidad es la de estudiar la eliminación de las trabas comerciales interiores y que ha dado lugar ya a un acuerdo en materia de mercados públicos desde 1992.
- Algunas provincias y territorios han concluido acuerdos para la comercialización con menores trabas que antes del FTA, de algunos productos, como es el caso de la cerveza.
- En 1991 los ministros de transporte alcanzaron un acuerdo de reducción de las trabas a la circulación interprovincial de camiones.
- En ese mismo año los ministros de agricultura decidieron ponerse a trabajar en la reducción de las trabas técnicas en un período de cinco años, mediante la adopción de normas nacionales comunes. El acuerdo ha expuesto las industrias alimentarias canadienses a la competencia de productos americanos, con menos costes asociados de mano de obra y menos restricciones en su oferta.

Y se podría continuar con una serie de evidencias que nos muestran que, efectivamente, se ha facilitado la apertura mútua de las dos economías, con efectos sobre todo en la flexibilización de la economía canadiense y también, dado el peso de sus intercambios en la economía mundial ha inducido una reducción de las tarifas sobre productos de terceros países, lo que ha incidido en los acuerdos alcanzados en el GATT.

Todo esto es positivo bajo la previsión de que todo ello permitirá un crecimiento económico futuro más intenso en cada uno de los países. Pero, a corto plazo, la evolución de los acontecimientos podrían impedir el logro de esos hipotéticos objetivos a largo. En medio de las dificultades económicas que ya hemos mencionado, las disputas entre productores americanos y canadienses, con muchos menores medios ahora para protegerse los unos de los otros, han vuelto a aparecer. Un ejemplo fue la llamada "guerra de la cerveza": Varias provincias canadienses se negaron a permitir la entrada de cerveza estadounidense si no se les ponía un precio mínimo. La situación estuvo a punto de restablecer nuevamente las viejas tarifas y se salvó la situación con una demora transitoria al Gobierno canadiense de 18 meses dada en Abril de 1994. También han vuelto a aparecer problemas sobre la interpretación de leyes canadienses que indirectamente subvencionan la exportación de madera a USA. También se desató la ira canadiense por la intervención aduanera americana de los coches Honda ensamblados en Ontario: sus motores fueron construidos en Ohio pero con piezas

japonesas, los funcionarios entendían que por ello debían ser considerados como contruidos con motores "no americanos", con lo que se encontraban excluidos de las ventajas del Acuerdo de libre comercio y no podían ser introducidos en Estados Unidos.

Estas realidades, espoleadas no cabe duda por la recesión económica, han hecho a la mayoría de los canadienses más escepticos de lo que siempre lo fueron sobre las ventajas de la integración económica con USA. Hasta tal punto que el apoyo popular al mismo se sitúa hoy por debajo del 10%. El apoyo por el NAFTA se encuentra en el 30%, pero hay que tener en cuenta que como dijo Ma. Teresa Gutiérrez Haces "En 1990, México planteaba la realización de un nuevo Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, al cual, prácticamente Canadá se vio forzado a entrar como parte negociadora, a fin de proteger, cuando no de rectificar, lo ya negociado en su propio TAF" (Gutiérrez Haces, 1992: 28). ¿Nos encontramos pues ante una situación similar a la Europa Comunitaria, es decir, ante un distanciamiento entre los objetivos de una "clase política" y una población que sufre en tiempos de dificultades los ajustes en la asignación de recursos y en los centros de poder mundial?. La pérdida de interés, o al menos de prioridad, que se observa por su parte tanto en Estados Unidos como en México (sufriendo su particular crisis) en torno al NAFTA, puede indicar una visión menos optimista sobre la marcha inevitable hacia un Hemisferio económicamente unido que la que se tenía hace sólo algo más de un año.