

Canadá y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte: desafíos y problemas*

Jocelyn Létourneau**

Introducción

A continuación de un acuerdo de principio establecido con los gobiernos de los Estados Unidos y de México, el Canadá puso en marcha el proceso jurídico de ratificación de un tratado de libre comercio con estos dos estados. Es sabido que, en la medida en que este tratado sea ratificado por las legislaturas de los tres países, el NAFTA¹ entrará en vigor el 1° de enero de 1994.

En el marco de este artículo, intentamos delimitar el contexto general que guió la decisión del gobierno canadiense de firmar este tratado de libre comercio. Lejos de adoptar un tono incendiario o partidista, trataremos de establecer, del modo más pragmático que sea posible, las ventajas y los inconvenientes de esta elección, que se sitúa en el marco de una estrategia más vasta de reposicionamiento del país dentro de los grandes ejes de la competencia internacional.

En un primer momento, describiremos el contexto que, según nuestro parecer, permite explicar la tendencia general del Canadá hacia una estrategia de apertura continental. A tal efecto, mostraremos cómo el Canadá, a semejanza de otros estados, se ve arrastrado por el torbellino de un nuevo régimen de acumulación que plantea toda una serie de imperativos, benéficos y perjudiciales, frente a los cuales los gobiernos reaccionan lo mejor que pueden pero sin conocer realmente ni disponer de los medios apropiados para acentuar o favorecer los encadenamientos positivos e impedir los encadenamientos negativos.

Luego, nos dedicaremos a un análisis del proyecto de acuerdo resaltando

* Este artículo se basa en una ponencia presentada en un seminario sobre análisis comparado Argentina-Canadá realizado en la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA y en una exposición efectuada en el Consejo Argentino de Relaciones Internacionales.

** Universidad Laval, Canadá.

1. NAFTA: North American Free-Trade Agreement (ALENA, según la sigla utilizada en francés).

aquello que, a nuestro parecer, constituyen los principales propósitos del tratado para el Canadá. Actualmente el comercio entre el Canadá y México carece de importancia (el 1,1% del intercambio externo del Canadá en 1991), lo que hace decir a muchos observadores, con el objeto de calmar las críticas, que las consecuencias eventualmente negativas de un tratado de libre comercio con México serán mínimas. Sin embargo, al mismo tiempo, el comercio bilateral entre los Estados Unidos y México aumenta particularmente, así como la presencia estadounidense en territorio mexicano. Además, corresponde preguntarse si, de aquí a unos diez años, el Canadá no será relativamente eclipsado por nuevos modelos comerciales a establecerse a escala continental y que, en un futuro próximo, incluirán seguramente a otros países del bloque americano. En todo caso, es evidente que, abriéndose a la perspectiva de una economía continental, el Canadá busca reforzar y utilizar la estrategia que fuera la suya en el momento de la firma de un primer tratado bilateral de libre comercio con los Estados Unidos en 1988.²

En una tercera sección trataremos los principios, las orientaciones, las ventajas y los riesgos —o más bien los fracasos hasta el momento visibles— de esta estrategia.

Finalmente, a la luz de lo que habrá sido expuesto anteriormente, procederemos a una evaluación tan serena como sea posible del proyecto de acuerdo, insistiendo sin embargo sobre el hecho de que para el Canadá no podría constituirse en una solución a sus problemas de disparidades económicas y sociales que están a punto de convertirse en endémicas.

El lector deberá recordar que toda la argumentación desarrollada en este texto se basa en el análisis de un documento (el proyecto de acuerdo)³ que no encontró todavía su forma jurídica final. Por otra parte, podemos pensar que el debate que sobrevendrá en las tres legislaturas nacionales en el momento de la adopción de las leyes que sancionen el tratado tendrá repercusiones que modificarán eventualmente ciertas disposiciones del convenio.⁴

1. Contexto de la estrategia continental del Canadá

El advenimiento de un nuevo régimen de acumulación

Lo que se da en llamar la mundialización de la economía no debe ser encarada en un primer grado, es decir como un proceso de extensión a escala in-

2. Ver nuestro artículo "La reconfiguration de l'espace d'accumulation nord-américain", en *Politique et régulation, Modèle de développement et trajectoire canadienne*, bajo la dirección de G. Boismenu y D. Drache (Montreal-Paris, 1990), pp. 309-355.

3. El documento sobre el cual fundamos nuestro análisis lleva por título: *Gouvernement du Canada, Accord de libre-échange nord-américain. Vue d'ensemble et description, Canada, Etats-Unis, Mexique* (Ottawa, agosto de 1992, 22 págs.).

4. Ya es un hecho que la oposición pretende hacer del NAFTA uno de sus principales caballos de batalla para la próxima campaña electoral federal.

ternacional de las actividades de concepción, de producción y de distribución de bienes y de servicios. Esta mundialización —distinta de la noción de economía-mundo popularizada por I. Wallerstein,⁵ que hace referencia a una realidad existente desde hace mucho tiempo— y el conjunto de los fenómenos que le son asociados refleja más bien la mutación cualitativa del régimen de acumulación que se había instaurado después de la segunda guerra mundial y cuyo centro estaba constituido por los estados que actualmente forman el G-7, es decir el lugar desde donde partían los impulsos iniciales y hacia el cual convergían los efectos más beneficiosos.⁶

¿Qué entendemos por mutación cualitativa de un régimen de acumulación? Esencialmente, se trata de describir de ese modo a un conjunto de modificaciones significativas dentro de los principios que gobiernan la producción y la distribución de las riquezas entre los individuos y entre los estados. El período en que vivimos actualmente, lejos de ser la expresión de una crisis económica (se trata en efecto de una interpretación bastante limitada, por no decir errada), refleja precisamente el advenimiento de un nuevo régimen de acumulación cuyas ventajas y miserias difieren bastante de aquéllas generadas por el régimen precedente. Hasta ahora, fueron pocos los que adhirieron a esta tesis: algunos continuaron encarando la coyuntura actual a partir de una representación teórica y de un imaginario perimido, calificando a los años '90 como un período hueco en el interior de un ciclo económico largo; otros se negaron a admitir que el nuevo régimen de acumulación, del cual por otra parte se convirtieron en fervorosos promotores, creaba más contradicciones, tensiones y exclusión social que el anterior.

¿Cuáles son las características más evidentes de este nuevo régimen de acumulación? Digamos en primer término que está fundado sobre una movilidad internacional creciente de los factores de producción, principalmente el capital —que abandonó definitivamente su fidelidad nacional— y sobre un desplazamiento tanto rápido como frecuente de una categoría privilegiada y valorizada de trabajadores, los profesionales y los especialistas. En segundo lugar, es en torno a la concepción, a la fabricación y a la comercialización de bienes y servicios con un alto valor agregado que se crea y se reparte la riqueza, que se establecen a partir de ahora las relaciones de competencia entre los países avanzados y los nuevos países industrializados y que se configura la jerarquía de naciones en sus relaciones recíprocas. En otros términos, el desafío económico no está más centrado como antes en la producción masiva de objetos banalizados para ofrecerlos al consumo de un máximo de hogares que viven dentro de un espacio dado, nacional, sino en la concepción y fabricación de bienes complejos, con muy alta relación capital/trabajo, para ser vendidos a clientelas especializadas distribuidas en el mundo entero. La tercera característica del nuevo régimen de acumulación comprende la flexibilidad, la adapta-

5. *The Modern-World System*, vol. 1 (Nueva York, 1974).

6. Para una perspectiva semejante, ver *Capitalismes fin de siècle*, bajo la dirección de Robert Boyer con la colaboración de Michel Aglietta (París, 1986).

ción y el continuo reemplazo de los factores de producción (lo que se denomina racionalización) para acortar el ciclo de reproducción del capital (reducción temporal del ciclo invención-innovación-comercialización), para engendrar combinaciones de factores de producción más competitivos y aumentar el ritmo de obsolescencia de los productos, fuente de posicionamiento ventajoso en las relaciones de competencia. Por decirlo de otro modo, la capacidad para comprimir el tiempo y el espacio del actuar humano y para hacer saltar continuamente los límites de su horizonte y de sus fijaciones, conforman el desafío de este fin de siglo para quienes detentan el poder económico.

Todos los estados actualmente constituidos sufren las consecuencias y los encadenamientos macro-económicos causados por la difusión internacional de este nuevo régimen de acumulación de dos maneras: a veces beneficiándose (buscando al mismo tiempo plantear las condiciones institucionales para beneficiarse aún más), a veces padeciendo también los inconvenientes (mostrándose al mismo tiempo incapaces de manejar los avatares de otro modo que no sea el de acrecentar formidablemente los déficit públicos).

El desafío del Canadá

A semejanza de otros estados, el Canadá se propone procurar los medios para aprovechar los efectos generadores creados por este nuevo régimen de acumulación. Su desafío —que condiciona su estrategia industrial-comercial— consiste en lograr que los movimientos internacionales de capitales lo favorezcan impulsando su espacio económico y social. Teniendo en cuenta las condiciones actuales de la competencia internacional (fundamentalmente en lo que atañe a la remuneración del trabajo y a la práctica de las economías de escala), se comprende con facilidad que difícilmente el Canadá pueda servir de asiento para las empresas del tipo *labor intensive** o para aquéllas cuyos márgenes de ganancia se determinen en función del volumen de producción. Por el contrario, presenciamos desde hace algunos años una migración de los capitales fuera del Canadá, hacia espacios donde la mano de obra es abundante y remunerada según tasas incomparablemente bajas, o hacia espacios que posibilitan la producción en gran escala de bienes con un bajo o medio valor agregado. Se trata aquí de una tendencia bien conocida por la investigación⁷ y, considerando los fenómenos en curso de la mundialización y la continentalización, es altamente probable que esta tendencia se acentúe durante los próximos años.

* En inglés en el original.

7. Para este tema ver *Monitoring Implementation of the Canadian-United States Free Trade Agreement* (Staff Report to the Senate Standing Committee on Foreign Affairs, Ottawa, Senate of Canada, marzo de 1990); Ontario Premier's Council, *People and Skills in the New Global Economy* (Toronto, Government of Ontario, 1990); J. McNish, "Throng of Firms Move to U.S. to Slash Cost", *Globe & Mail*, 2 de julio de 1991, pp. B-1 y B-6; Ted Schrecker, "Facing the Risks of Decline: Can Canada Prosper in the Global Economy?", en *Repositionnement*

De hecho, según numerosos observadores, la única puerta de salida para el Canadá consiste, por un lado, en capitalizar sus dotaciones factoriales y sus ventajas comparativas tradicionales (recursos primarios) para hacer de ellas polos de competencia internacionales (es obvio que ésta es la estrategia buscada por el gobierno de Quebec para el aluminio, considerado un metal del futuro) y, por otro lado, en procurar los medios para atraer los capitales (no distinguimos más entre capitales extranjeros y autóctonos) cuyas condiciones generales de valorización estén escasamente ligadas a la tasa de remuneración de la fuerza de trabajo.

Esta estrategia tiene sus ventajas y sus inconvenientes, por no decir sus límites. Desde el punto de vista de las ventajas, es seguro que la presencia de empresas que conciben o fabrican bienes o servicios con alto valor agregado en el interior de un determinado territorio constituye un importante factor de creación de riquezas colectivas cuyos efectos son evidentes en más de un rubro: salarios relativamente elevados pagados a los empleados, aumento de los ingresos fiscales para el estado, formación continua de la mano de obra, investigación y desarrollo, penetración de redes internacionales de comercio, etcétera. Por otra parte, sería un error creer que una estrategia de posicionamiento internacional fundada sobre la explotación, la promoción y la comercialización de las riquezas naturales esté, por definición, superada dentro de la coyuntura actual. Ciertamente, no es éste el caso, en tanto dichas riquezas naturales (madera, agua, minerales, cereales, productos pesqueros o agrícolas, animales para carnear, etc.) sean concebidas como el punto de partida de polos de competencia que, tomando la forma de filiales integradas de producción o de racimos industriales, den lugar a efectos de eslabonamiento dirigidos hacia atrás que culminan con la puesta a punto de productos innovadores o competitivos a escala internacional. Sin ello, no hay una posición competitiva sino solamente un crecimiento enteramente subordinado a las vicisitudes de la demanda mundial, de la cotización de los cambios o de la especulación sobre las materias primas.

Dicho esto, la estrategia arriba descrita también presenta inconvenientes, en la medida en que está centrada en la sobrevaloración de capitales y de ciertas categorías de trabajadores en relación a otros. Desde el punto de vista de las condiciones actuales de la competencia internacional, esta decisión puede comprenderse perfectamente. Nada impide que ella genere, al margen de sus efectos beneficiosos, mucha inseguridad e inestabilidad personal, exclusión y polarización social. Todos los indicadores lo confirman; no sólo el desempleo estructural aumenta sino que incluso las formas del trabajo han conocido, desde

mondial: le Canada des années 1990, bajo la dirección de Gladys L. Symons y otros (Montreal, 1992), pp. 19-47; etc. Mencionemos que el fenómeno del cierre de fábricas en Canadá no se explica únicamente por el Tratado de Libre Comercio (TLC), sino por numerosos factores imputables al nuevo contexto competitivo ocasionado por la mundialización de la economía, que modificó singularmente el proceso de decisión existente en lo que concierne a la inversión productiva.

hace diez años, desórdenes de envergadura en el sentido de una gran precarización. Por otra parte, en el momento en que el horizonte mercantil se extendió a toda las esferas de la vida social y de relación, derribando a su paso los últimos vestigios de la “sociedad tradicional” (solidaridad familiar, intercambio no monetarizado, colectivización del vínculo social, etc.), se acabaron todas las posibilidades de salvataje, a excepción de un estado que se está desmoronando bajo el peso de sus cargas, para preservar de la asfixia económica a segmentos enteros de la clase media, de los pobres que ya perdieron toda esperanza de salir de su condición y de los jóvenes que están incapacitados para “ubicarse”, cargando vergonzosamente el estigma del fracaso que un sistema víctima de la “*performanofolie*” (locura por el éxito) otorga a sus perdedores.

El desafío último para el Canadá —en tanto que esta entidad política tenga un porvenir— sería descubrir el medio de aprovechar al máximo los efectos beneficiosos engendrados por el nuevo régimen de acumulación (una realidad ineludible para el país, quíerese o no)⁸ y al mismo tiempo administrar la exclusión de manera tal que la transición hacia un nuevo estado societal se haga con el menor costo posible para aquellos y aquellas que sufren directamente la ira del paradigma mundialista.

Si se acepta esta perspectiva de razonamiento, podemos predecir que el futuro del Canadá (de su lugar dentro de la jerarquía de las naciones)⁹ se jugará de aquí a unos diez años. Incapaz de sostener este plazo dramático por ser demasiado cercano, inseguro y políticamente indefendible, el gobierno canadiense optó más bien por basarse en una estrategia intermedia cuya postulados son triples:

- crear un margen de maniobra a corto plazo para las empresas y la mano de obra autóctonas de manera tal que puedan reaccionar rápidamente y asumir los costos de su ajuste estructural a las presiones de la mundialización, lo que no es poca cosa;
- reforzar las bases de un crecimiento y de una prosperidad dependientes del mercado continental, con el objeto de ensanchar al máximo este margen de maniobra;
- absorber y extender en un período lo más prolongado posible los costos —en particular el de la marginación social— ocasionados por el “crecimiento del rendimiento competitivo de toda la sociedad canadiense”.¹⁰

8. A menos de concebir de otro modo el desarrollo socio-económico del Canadá, perspectiva que no encaramos aquí porque nos parece que no existe ninguna condición política en la actualidad en el país para impulsar un proyecto colectivo que sea distinto.

9. Sabemos que actualmente el Canadá ocupa el primer puesto mundial en lo que respecta a los indicadores de desarrollo humano (esperanza de vida; PBI por habitante; nivel de instrucción). Cf. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), *Rapport mondial sur le développement humain* (Nueva York, 1992).

10. Recordemos que esta recomendación de acrecentar el rendimiento competitivo de toda la sociedad canadiense constituía el fundamento de la trama argumentativa central del *Rapport de la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada* (Comisión MacDonald, Ottawa, 1985).

Es dentro de este contexto, planteado especialmente por los dos primeros términos de la estrategia, que debemos analizar la participación del Canadá en el acuerdo de libre comercio que lo vinculará eventualmente a los Estados Unidos y a México.

2. Puntos principales y desafíos del proyecto de acuerdo tripartito

La sinopsis que aparece más abajo resume, dentro de la perspectiva del gobierno canadiense, los puntos más importantes del proyecto de acuerdo tripartito de libre comercio. Se destacan tres elementos principales:

- el acceso facilitado y ampliado de las empresas establecidas en suelo canadiense al mercado de los servicios privados y públicos, financieros e industriales de México;
- el mantenimiento del Pacto automotor;
- la anulación de las tarifas aduaneras para un gran número de productos de exportación que tuvieron históricamente, o que adquirieron en el curso de los últimos años, una importancia clave para el Canadá.

Se debe notar que, a grandes rasgos, las disposiciones de este proyecto de tratado son totalmente compatibles con las que habían sido negociadas al término del Tratado de Libre Comercio. Esta situación confirma la estrategia adoptada desde hace varios años por el Canadá en lo que se refiere a su posicionamiento en la economía continental y, más ampliamente, en la economía mundial:

- búsqueda de una inserción óptima en los nichos de alta tecnología¹¹ donde sus empresas ya detentan una posición envidiable aunque no dominante o hegemónica (material de transporte; material y servicios de explotación minera y petrolera; telecomunicaciones; material y servicios del medio ambiente; máquinas y tecnologías industriales; productos de consumo de alta calidad o exclusivos; servicios financieros);
- búsqueda de una posición privilegiada en el mercado norteamericano en lo que respecta a algunos recursos naturales renovables o no renovables que, históricamente, fueron determinantes para el desarrollo de regiones del país (cereales, metales primarios, productos agro-alimenticios diversos);
- búsqueda de una reestructuración del aparato productivo según dos líneas de fuerza: 1) apoyo a la concertación de grandes grupos industriales en los

11. Salvo indicación contraria, por industrias de alta tecnología entendemos a sectores que no sólo recurren a técnicas de punta para la producción de bienes y de servicios (tendencia cada vez más común) sino que se orientan también hacia el perfeccionamiento de nuevos productos o de técnicas futuras (es éste precisamente el desafío de la competencia internacional).

Canadá y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA)
Puntos Principales

Acceso libre de obstáculos al mercado mexicano

- Eliminación, de aquí a diez años, de casi todos los derechos sobre las exportaciones canadienses a México.
- Eliminación de las exigencias mexicanas relativas a los permisos de importación para los productos.
- Posibilidades de licitar los grandes mercados públicos en México.
- Autorización, para las sociedades canadienses de servicios financieros, de establecer filiales, de invertir en las instituciones financieras o de adquirir tales instituciones en México (bancos, compañías bursátiles, y aseguradoras).
- Mayor liberalización del régimen de inversión restrictiva en México.
- Apertura del mercado mexicano de servicios, inclusive los servicios de transporte terrestre, los aéreos especializados, los profesionales y los de telecomunicaciones mejorados (por ejemplo los servicios avanzados de tratamiento de datos). Acuerdo entre Canadá y México para mantener relativamente abiertos sus servicios de transporte marítimo internacional.

Mantenimiento de las ventajas provenientes del Tratado de Libre Comercio (TLC) y sus mejoras

- Se mantiene el Pacto del automóvil.
- Se protegen las industrias culturales del Canadá.
- Se protegen los servicios sociales y los servicios de salud.
- Se mantienen y pueden reforzarse las normas erigidas por el Canadá en materia de salud, seguridad y medio ambiente.
- Los contingentes canadienses de importación de productos avícolas y lácteos, cuya oferta está reglamentada, no son afectados.
- A diferencia del Tratado de Libre Comercio, el NAFTA se aplica a los servicios de transporte (incluso los servicios terrestres y los servicios aéreos especializados) y a los derechos de propiedad intelectual.
- Reglas más claras en lo que respecta al contenido norteamericano, inclusive para los vehículos automotores, reduciendo el riesgo de interpretaciones unilaterales por parte de las aduanas.
- El impacto de las nuevas normas de origen para los textiles y la indumentaria está compensado por un incremento de los cupos, dando a los productos canadienses que no cumplen con las reglas de origen un acceso preferencial al mercado estadounidense.
- La prolongación por dos años de los reintegros después de 1994, fecha prevista para su vencimiento en el Tratado de Libre Comercio. En 1996, los reintegros serán reemplazados por un sistema permanente de reembolso de los derechos de aduana, que reducirá el costo de los

insumos de los fabricantes obligados a pagar derechos sobre los productos que exportan a otros países del NAFTA.

- Reglas más claras, que favorecerán a los exportadores canadienses de gas natural, para impedir que los organismos de reglamentación tomen medidas con respecto a arreglos contractuales.
- Una posición más severa en contra de los Estados Unidos en lo que se refiere a su imposición de restricciones de fronteras para las importaciones perjudiciales provenientes del Canadá.
- Procedimientos mejorados para la resolución de controversias.

Canadá: un lugar donde invertir

- Canadá se hallará en pie de igualdad con sus socios en lo que respecta a la inversión en América del Norte; el NAFTA garantizará a sus exportadores el acceso tanto al mercado de los Estados Unidos como al de México.

Fuente: Gobierno de Canadá, "Points saillants de l'ALENA", *Communiqué N° 165*, 12 de agosto de 1992.

sectores dinámicos donde la competencia es activa pero también donde las empresas con base en Canadá se encuentran entre las líderes mundiales, y 2) creación de un parque de pequeñas y medianas empresas altamente especializadas, vendiendo productos de alta calidad o servicios exclusivos, y ocupando nichos continentales.

- firme voluntad de mantener su posición competitiva en el sector de la industria automotriz —cuyos efectos de arrastre sobre toda la economía son conocidos, tanto hacia atrás como hacia adelante— no sólo manteniendo sus partes del mercado, sino acrecentándolas.

Es importante resaltar que el proyecto de tratado, invariablemente presentado como una acción ofensiva del Canadá como parte interesada de esta segunda "gran transformación" que caracteriza al mundo en los dos últimos siglos,¹² es en realidad la expresión de una posición defensiva adoptada por el gobierno. En la perspectiva de una nueva configuración del espacio económico internacional bajo la forma de bloques comerciales que entablan feroces luchas competitivas y hegemónicas, y también en vista de que un tratado bilateral de libre comercio entre los Estados Unidos y México habría favorecido un desplazamiento aún más notorio de la actividad económica norteamericana hacia la región del Río Grande y de los estados del *Sun Belt**

12. Con lo cual aludimos, desde luego, a la mundialidad como horizonte cognitivo y de acción.
* En inglés en el original.

se tornaba imperativo para el Canadá reservarse un acceso privilegiado al espacio económico continental, el que de lejos es su principal espacio comercial de pertenencia.¹³

Nosotros interpretamos el NAFTA como la expresión de una posición defensiva del Canadá por varias razones:

- 1) desde varios puntos de vista, las empresas canadienses ya no son más capaces de sostener la competencia de las empresas localizadas en los nuevos países industrializados, sobre todo en los países del sudeste asiático. Esto es cierto para los bienes banalizados y también para un gran número de productos de media y alta intensidad tecnológica. En realidad, a semejanza de los Estados Unidos, el Canadá perdió continuamente, en el transcurso de los últimos años, sus partes de mercado en beneficio de los NPI y de otros países industrializados.¹⁴ Surge de allí un primer desafío: asegurarse, en detrimento de los NPI y de los del G-7, por la vía indirecta de un acuerdo comercial, el acceso privilegiado al mercado solvente más importante del planeta (Estados Unidos) y a uno de los mercados potencialmente más atractivos de la próxima década (México);¹⁵
- 2) está lógica "proteccionista", que encaja perfectamente con la estrategia estadounidense de reinsertión en las relaciones económicas internacionales (a pesar de la retórica liberal no sólo de los Reagan y de los Bush, sino también de los Clinton), sirve igualmente en el caso de las riquezas naturales, donde la posición históricamente favorable del Canadá no es más una garantía, con relación a otras zonas donde las condiciones de explotación de los recursos y de remuneración de la mano de obra son más ventajosas.¹⁶ También en esto, la estrategia del Canadá, determinada por su posición vacilante, es la de acceder en forma privilegiada a grandes mercados consumidores de materias primas o en vías de serlo, en detrimento de otros centros productores más competitivos (Suecia, Australia, Africa del Sur, Brasil, la ex-URSS, etc.);
- 3) la tercera razón que nos permite afirmar que el NAFTA se inscribe dentro del marco de una estrategia defensiva por parte del Canadá la constituye el hecho de que este tratado induzca y acompañe un movimiento generalizado de repliegue de la industria canadiense hacia sectores donde la

13. En 1991, la proporción norteamericana del comercio exterior del Canadá (exportaciones + importaciones) alcanzó al 70,5%. Fuente: Statistique Canada, *Sommaire du commerce international du Canada* (Catalogue 65-001), diciembre de 1991.

14. Se consultará al respecto el minucioso estudio de Michael E. Porter, *Le Canada à la croisée des chemins. Les nouvelles réalités concurrentielles* (Ottawa, Conseil canadien des chefs d'entreprise/Ministère des Approvisionnements et Services Canada, 1991).

15. Peter Cook, "Continental Divide", *The Globe & Mail*, Toronto, 24 de septiembre de 1992.

16. Podríamos citar como ejemplo el caso de la industria forestal, que pierde continuamente terreno beneficiando a las industrias extranjeras. Ver las cifras que figuran en *Le Devoir* (14 de noviembre de 1992), provenientes de dos encuestas internacionales llevadas a cabo por la firma Price Waterhouse y la revista especializada *Pulp and Paper International*.

ventaja comparativa de los países industrializados aún no ha desaparecido aunque se encuentre seriamente afectada. Sabemos que tal estrategia se percibe también en los Estados Unidos.¹⁷ Sin embargo, la apuesta del gobierno canadiense en este aspecto, es riesgosa por dos razones: primero, a la propia escala del mercado norteamericano, la posición competitiva del Canadá está lejos de existir respecto de su vecino del sur en los sectores neurálgicos de los servicios especializados y de los bienes de alta intensidad tecnológica; en consecuencia, tal repliegue probablemente provoque —y provocará— profundas perturbaciones en el seno de los mercados del trabajo y de capitales, perturbaciones que se traducirán en un sinnúmero de despidos, de cierres de fábricas y de operaciones de racionalización (eliminación de recursos), desastrosas en el plano social.

Hemos dicho antes que la participación del Canadá en el tratado propuesto de libre comercio tripartito era por una parte dirigida por imperativos de orden defensivo y proteccionista, y por la otra impulsada por la voluntad —claramente manifestada por el gobierno— de asumir y de incorporar, en el interior de la economía y sociedad canadienses, las modalidades, las presiones y los riesgos del nuevo régimen de acumulación. Esta tesis nos lleva a cuestionar la estrategia macro-económica general que preconiza actualmente Ottawa para sacar al país de su marasmo, que fue puesto en evidencia recientemente por la OCDE en su informe anual sobre Canadá.¹⁸

3. Los dilemas de una estrategia de crecimiento

No cabe duda alguna que la llegada al poder del Partido Conservador en 1984 produjo una modificación sustancial en la estrategia de crecimiento preconizada en el Canadá. En lugar de explicitar con los mismos términos del gobierno las modalidades de esta estrategia,¹⁹ expresaremos con nuestras palabras lo que estimamos son sus principales orientaciones.²⁰ Inspirado en las recomendaciones de la Comisión MacDonald, el gobierno Mulroney articuló su esfuerzo de reactivación en torno a ocho objetivos principales:

-
17. Cf. "Fixing America's Economy", número especial de *Fortune*, 19 de octubre de 1992, y "Reinventing America. Meeting the New Challenges of a Global Economy", n° especial de *Business Week*, octubre de 1992.
 18. *Etudes comparatives de l'OCDE: Canada* (Paris, OCDE, septiembre de 1992).
 19. Cf. Michael Wilson, *Une nouvelle direction pour le Canada. Un programme de renouveau économique* (Ottawa, Ministerio de Finanzas, noviembre de 1984). Se recomienda también el artículo de Christian Deblock, "La politique économique canadienne, 1970-1988", en *La Politique économique canadienne à l'épreuve du continentalisme*, bajo la dirección de C. Deblock y R. Arteau (Montreal, 1988), pp. 13-56.
 20. Retomamos aquí algunos elementos de análisis desarrollados en otra parte. Cf. J. Létourneau, "La reconfiguration de l'espace d'accumulation nord-américain", *op. cit.*

- reaccionar, si es posible acotándolo, ante el formidable desafío planteado por la presencia de los nuevos países industrializados en la competencia internacional;
- asegurar, o más bien acentuar, la prosperidad dependiente del Canadá, facilitando sus intercambios con su principal socio comercial, los Estados Unidos;
- buscar el máximo aprovechamiento de los comportamientos de especialización de las empresas canadienses a escala continental;
- acelerar la formación de un entorno competitivo favorable a la llegada de inversiones directas a Canadá y a la circulación de especialistas y de profesionales;
- vincular mucho más estrechamente los programas de seguridad del ingreso a un objetivo de adaptación y de flexibilidad de la mano de obra, reduciendo las modalidades de acceso a las prestaciones.
- acompañar (y no más orientar) las fuerzas del mercado en lo que se refiere a las reestructuraciones industriales, al desplazamiento y localización de los capitales, y a la naturaleza de los proyectos prioritarios;
- tratar de controlar por todos los medios la evolución del déficit de la administración central y, en el mejor de los casos, restablecer el estado de las finanzas públicas;
- frenar el proceso inflacionario que mina a la economía canadiense.

Esta estrategia, que todavía propone el gobierno actual, era por cierto lógica teniendo en cuenta el estado lamentable de la economía, la configuración de las relaciones de fuerzas sociales dentro del país, las presiones de los organismos reguladores internacionales (para no hablar de las ejercidas por los Estados Unidos) y el imaginario teórico entonces dominante. En un comienzo, es importante precisarlo, ésta no era una estrategia de pleno empleo y de regeneración de capitales (contrariamente a las expectativas de ciertos segmentos de la sociedad que se tornaron entonces muy críticos). La idea era más bien la de explotar las fuerzas de empuje del mercado (en particular las del mercado continental, tanto desde el punto de vista de las oportunidades de negocios como desde el de los nuevos modelos de consumo emergentes) para favorecer una asignación óptima del trabajo y del capital, que la intervención del estado no había logrado hacer durante los años anteriores.

Para algunos, esta estrategia estaba viciada desde un comienzo, porque, bajo la apariencia de una retórica no sólo optimista sino también ingenua, exponía a sectores enteros del aparato industrial y a segmentos importantes de la mano de obra, a las fuerzas únicas de la oferta y la demanda, lo cual por un lado iba en contra de la tradición reguladora canadiense de los últimos cuarenta años y por el otro corría el riesgo de arrojar a un gran número de personas a la tormenta de la supervivencia.

Además, dicha estrategia engendraría toda una serie de comportamientos "desviados" (desde el punto de vista de las anticipaciones reguladoras racionales de los planificadores) en el sentido de que un buen número de empresas y de trabajadores eligieron no reaccionar según las expectativas prescritas o dicta-

das por el nuevo "entorno competitivo" en el cual se los había colocado. Así, en lugar de hacerle frente a la música de la competencia internacional o simplemente no siendo capaces de ello, varias empresas cerraron sus puertas o se replegaron hacia pequeños mercados menos expuestos. Otras eligieron establecerse en otra parte, con el objeto de aprovechar ciertos factores atractivos (salarios, legislaciones, mercados, insumos), más ventajosos o más abundantes. En ambos casos, hemos asistido a despidos masivos de empleados difícilmente "recuperables" por el mercado.²¹ Por el lado de los trabajadores, muchos de los que perdieron su empleo se encontraron entre los desocupados a largo plazo, víctimas del "ajuste estructural de la economía"; otros optaron por la jubilación anticipada; y otros, entre los más jóvenes, pusieron en práctica una "estrategia" de reinserción socio-económica basada en el trabajo a tiempo parcial y en la participación en la economía subterránea, sobreviviendo más o menos en base a las posibilidades del sistema de protección del ingreso y efectuando en forma intermitente una serie de trabajos remunerados en negro. Aunque sea difícil de medir la amplitud de este fenómeno, es seguro que adquirió una cierta importancia en el país.²²

Finalmente ciertos aspectos de esta estrategia se tornaron directamente inaplicables como consecuencia de la acción de diversos factores. Para empezar, el sobreendeudamiento de las administraciones públicas²³ las paralizó en su capacidad para iniciar lo que se presentaba como la clave del éxito del plan en su conjunto, a saber: 1) la puesta en marcha de un amplio programa de formación de la mano de obra destinada a preparar a los trabajadores para ocupar todo un espectro de empleos con porvenir y 2) el estímulo, en todas sus formas, a la investigación científica, el desarrollo tecnológico y la innovación técnica.²⁴

-
21. No queremos decir que ninguna empresa canadiense haya reaccionado con prontitud al desafío mundial. Por el contrario, abundan los ejemplos que demuestran lo opuesto. Sin embargo, debemos admitir que, hasta el presente, las empresas canadienses han sido más víctimas que beneficiarias de los reacondicionamientos industriales y de las reestructuraciones de mercados de los últimos años. Lo atestigua el hecho que, entre 1989 y septiembre de 1992, 337.000 empleos fabriles han sido perdidos en Canadá. Las consecuencias más nefastas de este proceso, que no tiene que ver siempre con el Tratado de Libre Comercio, se hicieron sentir en Ontario y en Québec. Ver obras citadas en la nota nº 7.
 22. Según las estimaciones efectuadas a partir de las encuestas llevadas a cabo durante los años '80, se estimó que el valor de la producción realizada en la "economía subterránea" representaba entre el 3% y el 8% del PBN canadiense. Una encuesta llevada a cabo en Québec revela particularmente que, ya sea en calidad de compradores o generadores de trabajo en negro, casi un 30% de la población adulta del Québec entra en contacto, esporádicamente, con este tipo de trabajo. Mencionemos para terminar que la puesta en vigencia de dos impuestos al consumo, más ciertos factores coyunturales, tanto sociales como económicos, seguramente favoreció el desarrollo reciente de la economía subterránea.
 23. En 1991, en Canadá, la deuda de las administraciones públicas se situaba en un 48,3% del PBI, colocando al país en un segundo lugar entre los miembros del OCDE con peor porcentaje del rubro. Por otro lado, más de la tercera parte de las entradas del gobierno federal deben consagrarse al servicio de esta deuda.
 24. Aquí el análisis debería ser más sutil. Todo el mundo está de acuerdo en decir que el ámbito de formación de los trabajadores y el de la investigación científica son dos de las debilidades

En segundo lugar, allí donde las empresas canadienses pudieron competir con las de los Estados Unidos se toparon con extrañas prácticas de la administración norteamericana, que iban desde simples medidas de cuidado imprevisiblemente aplicadas a los puestos aduaneros hasta la imposición de derechos compensatorios muy altos por causa de competencia desleal. Es inútil resaltar que esta reacción de las autoridades norteamericanas perjudicó considerablemente la expansión de las sociedades canadienses en los Estados Unidos.²⁵

En tercer lugar, se cometió por cierto un error al creer que las empresas canadienses, ante los formidables desafíos que iban a encontrar, se comportarían como “ciudadanas corporativas responsables” y demostrarían su fidelidad hacia la nación. En realidad, conforme a la tesis defendida por Robert Reich en su conocido trabajo,²⁶ estas empresas jugaron más bien la carta del despliegue estratégico a escala continental o mundial, siguiendo sus propios intereses y despreocupándose de los efectos negativos que sus decisiones administrativas producían en su territorio de origen.

En cuarto lugar, la incapacidad de resolver, en el marco de un *modus vivendi* aceptable para todas las partes que lo constituyen, las relaciones políticas internas en lo que se refiere a la unión, trajo aparejada una fragmentación de la sociedad canadiense, quedando ésta polarizada entre intereses altamente divergentes y sin saber ya cómo encontrar sus fuentes de unidad, incluyendo la más racional de todas, la de la reciprocidad de los intereses económicos.²⁷

Por último, tanto las clases acomodadas como las populares, habituadas a un tren de vida entre los más altos del mundo (basado en las prácticas especulativas, el consumo a ultranza, la planificación a corto plazo y la falta de compromiso social), se replegaron hacia comportamientos que complicaron enormemente el ajuste estructural de la economía y la sociedad canadienses a la nueva etapa internacionalista. De este modo, las clases acomodadas —siempre dispuestas a censurar a las otras por sus excesos— incentivaron en cierta medida el movimiento de especulación de los años '80 y, a pesar del *crac* de 1987, no dejaron de gastar en bienes de lujo; la “juventud dorada” hizo gala en este aspecto de prácticas de compra ostentatorias (autos deportivos, ropa

importantes del Canadá y que minan su posición competitiva. En realidad, los gobiernos invierten anualmente sumas considerables en estas actividades, pero una buena parte de ellas es pura pérdida y esto se debe a tres razones: a) varios programas incitativos, de orden federal o provincial, compiten indebidamente entre sí o se anulan sus efectos respectivos; b) los beneficiarios de los programas utilizan estos fines impropios (desvío de los objetivos por las empresas y abandono de las obligaciones por parte de los aprendices); c) el dinamismo de los mercados de empleo y de capitales no es lo suficientemente poderoso como para optimizar la inversión inicial de los trabajadores y de los empresarios.

25. Ver el informe publicado sobre este tema por Jean-Benoît Nadeau bajo el título “Le gros méchant”, *L'actualité* (Montreal), vol. 17, n° 15, 1° de octubre de 1992, pp. 42-47.
26. *The Work of Nations* (Nueva York, 1991).
27. Durante la última ronda de negociaciones constitucionales (primavera-verano de 1992), las discusiones han fracasado totalmente en lo que respecta a la abolición de las reglas comerciales interprovinciales. Se prevén nuevas negociaciones para resolver esta espinosa cuestión.

importada, viajes y excursiones al extranjero, etc.). En las clases menos pudientes, el ajuste brutal de la economía provocó grandes angustias que quebrantaron a muchos,²⁸ mientras que otros reaccionaron practicando el pluriempleo o el sobretrabajo²⁹ para mantener su volumen de consumo —o simplemente para pagar sus adquisiciones recientes— pero minando así su salud física y mental, su equilibrio familiar y su porvenir en el caso de los jóvenes.³⁰ Finalmente, los políticos mismos, que a pesar de todo seguían arengando a las tribunas con su eterno eslogan: “hay que hacer cortes”, se revelaron como los más despilfarradores, alimentando el déficit público, desacreditando con el mal ejemplo la idea de una gestión más sana en cuanto a las recaudaciones fiscales³¹ y reforzando en la gente la impresión que ese “gran miedo” que los medios difundían no era en realidad más que una tragicomedia. Podríamos agregar que las tendencias (observables a gran escala desde hace unos diez años) que consisten en culpar a la sociedad por sus fracasos, en vivir la individualidad a ultranza, en mostrar una despreocupación primaria y en abandonar una relación al menor problema, acentuaron los gérmenes de descomposición del tejido social, creando así vacíos donde caen, zozobran o sucumben miles de hombres, de mujeres y sobre todo de niños.³²

-
28. No cabe duda que la retracción de la economía luego del *crac* de 1987 conmocionó severamente a ciertos estratos de la población, como ser los pequeños asalariados y los jefes de familias monoparentales. Un estudio reciente de Estadísticas del Canadá indicaba que el 16% de la población canadiense fue víctima de ingresos insuficientes en 1991, en relación con el 14,6% de 1990 y con el 13,6% de 1989. Según la agencia gubernamental, 4,2 millones de personas vivían con un ingreso insuficiente en 1991 contra 3,8 millones en 1990 y 3,5 millones en 1989. Además, 1,2 millones de niños vivieron bajo el umbral de pobreza en 1991, lo que implica un aumento de 105.000 con relación a 1990. Finalmente, teniendo en cuenta que la insuficiencia de ingresos no concierne al mismo tiempo a todas las personas, el Consejo Económico del Canadá estimaba en un reciente estudio que un canadiense sobre tres conocerá esta situación en un momento u otro de su vida.
29. En Canadá, el número de personas que tienen más de un empleo se establecía en un 4,8% del conjunto de los trabajadores en 1990, con relación al 2,1% en 1976, el 3,1% en 1980 y el 4,5% en 1988, lo que deja suponer que la tendencia está en alza. Paralelamente al pluriempleo también se desarrolló un segundo fenómeno, el del “sobretrabajo”. En 1990, 11% de los trabajadores remunerados a tiempo completo trabajan habitualmente en Canadá 50 horas o más por semana, en relación al 8,4% en 1975. Sería riesgoso establecer una relación causa-efecto entre el pluriempleo y el sobretrabajo por un lado, y la recesión por el otro. Pero, en la medida en que los “supertrabajadores” son o profesionales y administradores o personas que necesitan trabajar de ese modo para subsistir, podemos pensar que estos empleos expresan bien la tendencia del mercado de trabajo o estructurarse en dos direcciones principales, la de los empleos valorizados por un lado y la de los empleos precarizados por el otro.
30. En Canadá, alrededor del 40% de los jóvenes entre 15 y 24 años y en escolaridad secundaria, tienen un empleo paralelo (muy a menudo del tipo *McJobs*); algunos observadores ven en esta realidad el surgimiento de un nuevo proletariado.
31. Ver los informes anuales del Verificador General de Canadá.
32. La idea no es la de abordar esta cuestión de la despreocupación social y de la irresponsabilidad cívica a partir de un moralismo intransigente que desembocaría en juicios fáciles o reaccionarios, más aún cuando la pobreza que padece un considerable número de personas

Todas estas situaciones incidieron pesadamente sobre la formación de un consenso social que, en tiempos de ajuste estructural y de transición hacia un nuevo "estado societal" como los que se viven en el Canadá, habría sido un factor determinante en la capacidad del país para efectuar mejor los grandes cambios que lo afectan.³³

De manera que, en lugar de propagar por efecto de arrastre o de cascada la prosperidad a todas las clases sociales y a todas las regiones del país, la estrategia establecida por el gobierno se reveló hasta ahora como la causante de "desfasajes" desde múltiples puntos de vista. En el plano social, donde se percibe desde hace algunos años un estancamiento evidente del *status* económico de la clase media y la caída progresiva de muchos de sus miembros en la precarización de sus condiciones de vida.³⁴ Por el contrario, asistimos durante el mismo período a un aumento de la concentración de los ingresos en el sector superior de las familias canadienses. Primera comprobación: polarización social acentuada —que no habría que exagerar pero que es bien evidente— a la que le corresponde por otra parte una mayor polarización espacial. Esta última situación era por otra parte inevitable ya que la estrategia preconizada por el gobierno más bien acompañaba y no orientaba a las fuerzas del mercado. Lo cierto es que, desde mediados de los años '80, observamos, a pesar del actual marasmo económico, tendencias ineluctables de concentración industrial y

explica en buena parte su actitud dimisionaria. Es decir, en un mundo donde lo social es ante todo percibido como una plataforma de lanzamiento de los derechos particulares o corporativos y donde el modelo valorizado de individuo es el del individuo emprendedor responsable de su propia existencia, se debe admitir que la crisis de los valores colectivos es profunda y que se expresa tanto por la desintegración familiar como por el desinterés y la indiferencia frente al compromiso social.

33. ¿Es necesario recordar el papel determinante de los consensos políticos y sociales como factor de crecimiento económico? Pensemos sólo cómo el gobierno sueco acaba de "apretar" a la sociedad en forma draconiana para adecuarla a los imperativos de la presión mundial, y esto apoyándose sobre los principales agentes económicos del país (sindicatos, partidos de la oposición, empresarios). Tal ejercicio de "reajuste" sería impensable en el Canadá en el momento en que la clase política hace frente a una crisis mayor de legitimación y de representatividad.
34. Durante los años '80, el ingreso medio antes del pago de los impuestos de las familias canadienses casi no se modificó, contrariamente a los años anteriores en que se encontraba en fuerte alza. Durante el mismo período, las familias que conformaban el sector medio vieron disminuir su participación en el ingreso total de las familias en un 0,4% mientras que la parte superior se acrecentó en un 0,8% y la parte de las familias que ocupaban un segundo lugar por pobreza disminuyó un 0,6%. Pero estos indicadores no reflejan con toda la precisión requerida la situación particular de las familias de clase media desde principios de los años '90. Estas familias, que disfrutaban de los salarios de ambos cónyuges y poseían pues una renta discrecional que les permitía todo tipo de gastos, han sido duramente golpeadas tanto por el despido de uno u otro de los sostenes como por la imposición de nuevos impuestos al consumo. Limitadas por presupuestos restringidos, dichas familias vieron su capacidad de consumo particularmente reducida y muchas han tenido que abandonar una parte del patrimonio que habían logrado constituir. Fuente de datos: Statistique Canada, *Répartition du revenu au Canada selon la taille du revenu* (Catalogue 13-217), 1990.

financiera dirigidas hacia grandes aglomeraciones que se convirtieron en los bastiones de la actividad económica del país. Se trata naturalmente de Toronto, Montreal y Vancouver. No pretendemos decir que las otras ciudades o las regiones excéntricas a estas zonas metropolitanas decaerán próximamente sino que, teniendo en cuenta los procesos en curso y las presiones del nuevo régimen de acumulación (descrito en el §1), tenderán a debilitarse relativamente.³⁵

En realidad, se trata de una nueva relación entre metrópolis bien insertadas en el movimiento de mundialización y regiones confinadas a funciones de producción y de servicios más o menos tradicionales, que está surgiendo incentivada por las élites económicas y políticas.³⁶

¿En qué medida, considerando este contexto más que difícil, podrá el NAFTA resolver la situación canadiense?

4. El NAFTA: una evaluación

Para comenzar, precisemos que el tratado tripartito de libre comercio es una estrategia de crecimiento lógica para el Canadá desde la perspectiva de sus ventajas comparativas y de sus deficiencias estructurales actuales.

En efecto, aunque el Canadá haya perdido en el transcurso de la última década parte de su posición competitiva en los mercados mundiales,³⁷ esta situación no se ha manifestado con tanta evidencia a escala continental. Si, para describir la configuración de las relaciones de intercambios entre los socios comerciales del NAFTA, hablamos de división del trabajo, debemos reconocer que el Canadá, teniendo en cuenta sus dotaciones factoriales sobre todo en riquezas naturales, guarda ciertas ventajas sobre su poderoso vecino del sur, al menos en este rubro. Por otro lado, desde hace unos diez años, los términos del intercambio en lo que se refiere al comercio de vehículos automotores (pero no de los repuestos) es favorable para el Canadá y muchas fábricas

35. En realidad, en el Canadá, la ciudad de Toronto y sobre todo la de Montreal encarnan el modelo de supermegalópolis fuertemente impulsadas por los movimientos internacionales de capitales y de profesionales, así como por las sinergias provenientes de las relaciones entre el sector de las empresas de alta tecnología y las universidades. Poseer el estatuto de supermegalópolis no significa que las contradicciones que surgen del desarrollo ni que la exclusión social hayan sido reabsorbidas en su seno. Por el contrario, y todas las grandes ciudades del mundo lo atestiguan, estos fenómenos se manifiestan con una agudeza acrecentada, porque dichas megalópolis son, a escala reducida, la expresión de aquello hacia donde se dirige el mundo capitalista.

36. Sobre este tema, ver las declaraciones de Pierre Pettigrew a las que Claude Turcotte se refiere en su artículo "Le Québec doit planifier son économie en fonction de la mondialisation", *Le Devoir*, 11 de noviembre de 1992, así como la entrevista acordada por Daniel Johnson a Jean Chartier y publicada en la revista *Forces* (Montreal), n° 99 (otoño de 1992), pp. 24-28.

37. Cf. el estudio ya citado de Michael E. Porter.

implantadas en suelo canadiense, dotadas de un mercado privilegiado de escala continental y favorecidas por el curso cambiario de las monedas de ambos países, están bien situadas para afrontar la competencia, incluso la que proviene de las *maquiladoras**.³⁸ En tercer lugar, a pesar de su respectiva desproporción, sabemos que las economías del Canadá y de los Estados Unidos son bastante complementarias y que, aun en los espacios con posibilidades de futuro, la competencia no se hace sobre los mismos productos, pudiendo presagiar con esto —sin que ninguna condición cambie— que las empresas canadienses podrán implantarse en un cierto número de nichos continentales.³⁹ Por fin, a semejanza del Canadá pero contrariamente a otros países como Alemania y el Japón, los Estados Unidos enfrentan problemas que minan seriamente su posición competitiva (calidad de la mano de obra; estrategias de las empresas; grado de estimulación del medio ambiente; “estado de ánimo popular”), de lo que resulta paradójicamente que el Canadá se beneficie de un margen de maniobra que no se debe subestimar con relación a su poderoso vecino para adaptarse a la coyuntura.

Tanto para el Canadá como para los Estados Unidos, el desafío del NAFTA es el de valerse de una posición competitiva privilegiada, en relación con otros países, para aprovechar la modernización acelerada de México, que se manifiesta de dos maneras: por la renovación general de las infraestructuras privadas y públicas (lo que impulsará inversiones masivas y creará numerosas oportunidades para las firmas detentadoras de tecnologías, de servicios y de peritajes especializados) y por el acceso de amplios segmentos de la población al consumo masivo (formación embrionaria de una clase media), lo que ampliará sustancialmente el *pool* de los demandantes solventes.⁴⁰

Sin embargo, sería un error creer que al Canadá la lucha competitiva le resultará fácil; por otro lado, todo indica que la estrategia preconizada por el gobierno sólo favorecerá a ciertos sectores industriales y a ciertos segmentos de la población localizados en espacios precisos, lo que acentuará los “desfasajes” mencionados más arriba. Teniendo en cuenta las ventajas competitivas actuales del Canadá y la naturaleza de sus deficiencias estructurales, podemos identificar a los ganadores y localizar a los perdedores de la manera siguiente:

* En castellano en el original.

38. Esta conclusión proviene también del artículo de John Holmes, “The Globalization of Production and the Future of Canada’s Mature Industries: The Case of the Automotive Industry”, en *The New Era of Global Competition. State Policy and Market Power*, bajo la dirección de Daniel Drache y Meric S. Gertler, (Montreal y Kingston, 1991), pp. 153-180.
39. Sobre este tema, ver el trabajo de M.E. Porter citado. Sabemos además que la cámara de representantes de los Estados Unidos, que soporta los ataques reiterados de poderosos *lobbies*, no le hace la vida fácil a las empresas que quieren implantarse ventajosamente dentro de la economía estadounidense a través del Canadá.
40. Rara vez quienes detentan las decisiones públicas abordan el tema de saber en qué medida México puede competir con Canadá, tanto en el mercado canadiense como en el estadounidense, puesto que muchos de ellos siguen encarando el problema de las relaciones económicas Canadá/México a partir de un punto de vista perimido.

Los ganadores

Los sectores industriales y los segmentos sociales que más se beneficiarán del acuerdo tripartito, si finalmente es adoptado, serán:

- las empresas-consejeras, las sociedades ya internacionalizadas y los grupos industriales que poseen un reconocido liderazgo dentro de los espacios de alto valor agregado (incluidos los servicios profesionales);⁴¹
- las sociedades de explotación de recursos naturales y los productores de manufacturas que, aprovechando un diferencial cambiario favorable, incrementarán artificialmente su competitividad y aprovecharán la expansión prevista de la economía mexicana;⁴²
- las pequeñas y medianas empresas que sacan provecho del sector internacionalizado (aunque esté demostrado que la sinergia que existe entre este sector y las PyME es bastante débil en Canadá);
- los trabajadores que trabajan en las empresas involucradas;
- los expertos, especialistas y profesionales de todo tipo (es sabido hasta qué punto las disposiciones del Tratado de Libre Comercio y las del NAFTA son favorables a la circulación de esta nueva clase internacionalista).

Se debe señalar de inmediato que es erróneo creer que estos sectores industriales podrán, por sí solos, propulsar la economía hacia la cima, ya que sus efectos de arrastre hacia adelante o hacia atrás son limitados y la proporción de la mano de obra empleada en ellos es relativamente restringida;⁴³

-
41. Desde que se firmó el Tratado de Libre Comercio en 1988, ya se pudo comprobar que estos sectores podían adaptarse en forma positiva a las presiones de un espacio competitivo abierto. Cf. Daniel Schwanen, "Were the Optimists Wrong on Free Trade? A Canadian Perspective", *S. D. Howe Institute Commentary*, n° 37 (Octubre de 1992). Dicho esto, es importante mencionar que el mercado canadiense sigue siendo muy sensible a la penetración extranjera en el sector de los productos de alta tecnología y en el de los servicios comerciales.
 42. Desde la firma del Tratado de Libre Comercio en 1991, las exportaciones de productos de recursos naturales (*resource-based*) hacia los Estados Unidos se han incrementado menos rápidamente que los productos manufacturados (*non-resource based*) (7,5% con relación a 34,1%). El crecimiento de estas dos grandes categorías de exportaciones canadienses hacia los otros países ha sido negativo (respectivamente -6,5% y -5,5%). Fuente: Daniel Schwanen, *op. cit.*
 43. En 1991, la producción de las industrias de alta tecnología (definidas muy ampliamente como aquellas que recurren a las técnicas de punta para la producción de bienes y servicios) representaba para el Canadá el 25% del PBI. Por otro lado, se empleaba en ellas a 3 millones de trabajadores, o sea alrededor del 36% de los trabajadores no agrícolas remunerados. Es evidente que si definiéramos a las industrias de alta tecnología por el criterio de su capacidad de crear futuras técnicas o nuevos productos (es esto lo que los decisores públicos tienen con frecuencia en mente cuando se refieren a la posición competitiva del Canadá), los datos suministrados serían mucho más modestos. Fuente: C. Bloskie, "La production de l'emploi des industries à haute technicité", *L'Observateur économique canadien*, Ottawa, Statistique Canada (Catalogue 11-010), septiembre de 1992.

Por otro lado, es importante mencionar que numerosas empresas canadienses que lograron afianzarse en la competencia internacional (se trata sobre todo de las firmas de ingeniería y de las fábricas de aviones) lo hicieron gracias al apoyo de los poderes públicos. Este apoyo a menudo tomó la forma de un *partnership** privado/público más o menos explícito. A falta de tal apoyo —que se hizo más difícil por las disposiciones del Tratado de Libre Comercio y por las represalias de los EE. UU.⁴⁴— podemos preguntarnos si estas mismas empresas seguirán figurando entre las líderes de su sector.

Los perdedores

Si se puede pensar que serán relativamente pocas las empresas y las categorías sociales que se beneficiarán con el acuerdo tripartito, es forzoso afirmar que quizá muchas otras lo padecerán, directa o indirectamente. Entre éstas, encontramos:

- las firmas establecidas en sectores no incluidos dentro de la competencia internacional o poco competitivas y las que, demasiado pequeñas, ven su parte de mercado reducida por las grandes sociedades extranjeras;⁴⁵
- los excluidos de todo tipo (desempleados durante largos períodos; trabajadores de edad avanzada; mano de obra no especializada; titulares de prestaciones sociales; etc.) que ya se encuentran marginalizados del sistema económico-social actual (que está conectado a dos velocidades) y que verán sin duda empeorar su condición en los próximos años.⁴⁶ A este respecto, cabe preocuparse por los jóvenes trabajadores cuyas modalidades de inserción en los mercados de trabajo se tornan muy difíciles debido a que el 30% de ellos no finaliza sus estudios secundarios.

Este diagnóstico pesimista se acentúa aun cuando se le objete que, sacando provecho de una mayor apertura de los mercados, empresas actualmente no competitivas llegarán a serlo tras una reorientación hacia espacios de producción muy especializados (habitualmente de alta calidad). En los hechos, tales estrategias de reposicionamiento siempre se fundaron sobre una racionaliza-

* En inglés en el original.

44. Recordemos las presiones provenientes de los productores estadounidenses de magnesio que han inducido a Hydro-Quebec a modificar la naturaleza de sus acuerdos financieros con la compañía Norsk.
45. A este respecto, se nota en Canadá, desde 1988, un crecimiento muy elevado de las importaciones estadounidenses en los sectores del acero, de los alimentos preparados, de los productos lácteos, de la indumentaria, del mobiliario y de los artículos para el hogar, lo que por otro lado estaba previsto. Ver el artículo citado de Daniel Schwanen, cuadro 6, p. 7.
46. Se prevé que la tasa de desempleo, actualmente del 11,8% en Canadá, no disminuirá sensiblemente en el transcurso de los dos próximos años. En Quebec, se contaban, en noviembre de 1992, 492.000 desempleados (14,3% de la mano de obra) y más de 700.000 prestatarios de ayuda social. Se puede estimar que entre el 30% y el 35% de la población se encuentra en la actualidad en vía de marginalización económica en esta provincia que, dicho sea de paso, no padece la peor situación del país.

ción intensa de los factores de producción que se tradujo en cierres de fábrica, despidos, fusiones, etc., lo que no es para nada halagüeño.⁴⁷ Por otro lado, es debido que los representantes del Canadá negociaron un período de tregua de hasta diez años— en el transcurso del cual ciertas industrias sensibles a la competencia internacional (por ejemplo la industria de la indumentaria) serán preservadas de importaciones demasiado voluminosas. Deberíamos interpretar dicha exclusión de la competencia directa como la admisión por parte del gobierno canadiense de que estos sectores no tienen prácticamente más futuro en el contexto actual de la economía mundial, y que un período de diez años es apenas suficiente para permitirles, salvo excepción, cerrar, trasladarse o liquidar sus líneas de producción sin que demasiados trabajadores sufran durante demasiado tiempo.

Una apuesta... incierta

En realidad, quienes detentan las decisiones públicas del lado canadiense parecen haber aceptado las nuevas reglas del juego de la competencia, o más bien de la "división internacional del trabajo", dentro del bloque económico norteamericano. Según el cuadro que se prefigura, los sectores motores de la economía canadiense (los que generarán la riqueza colectiva) estarán vinculados a la industria de los productos intangibles y a los de alta tecnología así como al trabajo de concepción mientras que México se especializará en la fabricación de bienes de equipos para el hogar o la industria que serán vendidos en todo el mercado norteamericano.⁴⁸ En otras palabras, las autoridades canadienses apuntan a que el Canadá mantendrá y aun reforzará su posición competitiva en los sectores de vanguardia (invención, innovación, desarrollo) mientras que México se concentrará en las operaciones de fabricación propiamente dicha, donde sus costos en mano de obra son insuperables. La apuesta canadiense reposa sobre la constatación que, comparativamente, la fuerza de trabajo mexicana es poco instruida, las infraestructuras privadas y públicas están poco desarrolladas y las actividades de investigación, determinantes de la competencia internacional, se encuentran en estado embrionario. Para ser claros, la estrategia canadiense reposa en la idea según la cual el atraso actual de México en los sectores de actividades que poseen el potencial más fuerte de crecimiento no será superado y que, en consecuencia, el Canadá podrá mantener dentro del mercado a crearse (el del bloque económico de las Américas) esa gran ventaja que está perdiendo en relación a sus competidores del G-7 y a los nuevos países industrializados.

47. Podríamos agregar que por una empresa que logra esta reconversión, varias otras fracasan.

48. Esta representación, por otro lado, es aceptada por una parte de los empresarios mexicanos, que opina que México desempeñará en la economía continental un papel bastante parecido al asumido por los países del sudeste asiático en la economía mundial.

Sin ninguna duda se trata de una perspectiva lógica pero, aquí también, tenemos derecho a preguntarnos si la orientación y la estructuración de la "división internacional del trabajo" que prevalece a escala continental persistirá dentro de sus configuraciones actuales aún por mucho tiempo. Ahora bien, a este respecto muchos índices permiten pensar que, de aquí a diez años, los datos estarán visiblemente cambiados. En primer lugar, no es seguro que el Canadá, teniendo en cuenta sus problemas actuales y la competencia que le generan —en sus espacios fuertes— las poderosísimas empresas estadounidenses, podrá mantener esa gran ventaja que actualmente detenta. Segundo, es seguro que la posición competitiva de México evolucionará y que, a semejanza de lo que está pasando actualmente en los nuevos países industrializados, este estado se transformará en un serio competidor dentro de los espacios por el momento dominados por las empresas de los países del G-7.⁴⁹

Al respecto, la estructura del comercio exterior entre el Canadá y México es ilustrativa. En 1991, por ejemplo, año de notable crecimiento para México y de decadencia económica para el Canadá (lo que nos permite suponer que las empresas canadienses habrían podido o debido exportar más hacia el sur), el déficit comercial del Canadá con México fue de más de dos mil millones de dólares y forzoso es decir, examinando la naturaleza de los cambios entre los dos países (ver cuadros 1 y 2 del Apéndice Estadístico), que el Canadá tuvo un comportamiento de especialización en los sectores tradicionales mientras que México exportó a su socio del norte toda una gama de productos manufacturados, incluyendo bienes de alta intensidad tecnológica. De hecho, nada permite afirmar que la posición competitiva respecto del Canadá y de México no esté sujeta a cambio de aquí a varios años. Seguramente, en el momento actual, los sectores de actividades más dinámicos del Canadá⁵⁰ (pero no los más importantes en términos de producción y de empleo, ni los más favorables al equilibrio de la balanza comercial)⁵¹ y aquellos que más se beneficiaron con el tratado de Libre Comercio son los que están vinculados a la concepción y a la fabricación de bienes con alta intensidad tecnológica, así como los vinculados a una actualización de servicios de peritajes sofisticados. El Canadá posee por otra parte algunos logros empresariales en el campo de las telecomunicaciones y los conmutadores de oficina, los simuladores de vuelo y la industria aeroespacial, equipos

-
49. Apostando a la flexibilidad de microsistemas de producción y combatiendo por espacios muy lucrativos dejados de lado por los grandes grupos industriales —ocupados en onerosísimas guerras comerciales—, estados como Hong Kong, Corea del Sur, Singapur y Taiwán están imponiéndose en el mercado mundial de productos de alta tecnología prosiguiendo una estrategia consciente de investigación y desarrollo que les permitirá instalarse entre los líderes mundiales de los albores del siglo XXI. Cf. "Asia's High-Tech Quest. Can the Tigers Compete Worldwide?", Special Report, *Business Week*, n° 3296, 7 de diciembre de 1992.
 50. Entendámonos bien aquí: los más dinámicos desde el punto de vista del crecimiento del valor de las exportaciones. Cf. el estudio citado de Daniel Schwanen.
 51. Mencionemos que, durante la década de los '80, la balanza comercial del Canadá en el sector de los productos de alta intensidad tecnológica y en el de los servicios comerciales se ha ido deteriorando.

de transporte urbano y pequeños reactores.⁵² Durante los últimos años, muchas empresas con base en el Canadá se afirmaron además en el sector de los seguros, el de las biotecnologías y gestión ecológica y el de los equipos de exploración. Pero, salvo excepción, las estrategias de despliegue de estos grupos industriales, intensamente impulsados por las oportunidades de negocios en todo el mundo y por la necesidad de no estar ausentes en los mercados más activos, donde sus competidores ya están establecidos, los han llevado a ubicar sus actividades fuera del Canadá.⁵³ Esta tendencia, enteramente inscrita en el movimiento actual de mundialización de la economía, se acentuará probablemente en el transcurso de los próximos años, aún más, considerando que la economía canadiense permanecerá deprimida a mediano plazo, que un gran número de empresas—incluyendo las más activas— buscarán establecerse en lo que se ha comenzado a llamar “corredores de sinergia creadora” (de los cuales los Estados Unidos están provistos)⁵⁴ y que las condiciones de la competencia entre los grandes grupos industriales los empujará a localizarse cerca de los mercados que abastecen (aunque más no fuera porque los contratos más lucrativos se obtienen después de largas negociaciones de *lobbying* o porque se otorgan a empresas que tienen una presencia territorial manifiesta). Esta situación, que no promete nada bueno para el Canadá, no es sino el anverso de la moneda. El reverso permite igualmente presagiar muchos males a quienes tienen el poder de decisión.

Este reverso hace referencia a la voluntad confirmada de los gobiernos de los NPI de revertir definitivamente su situación en relación con los países industrializados, principalmente en los planos tecnológico, científico y de los capitales. Después de quince años de fuerte crecimiento, durante los cuales han sido literalmente inundados de inversiones directas, estados como Corea del Sur, Taiwán y Singapur se consideran hoy listos para franquear el umbral de los “países avanzados”. Para lograrlo, estos estados invierten masivamente en la investigación y el desarrollo, abriendo institutos de tecnología bien financiados, reclutando especialistas en el mundo entero y enviando a sus mejores ingenieros y administradores a formarse en los más prestigiosos laboratorios.⁵⁵ Aunque resulte difícil de creer que estos estados puedan alcanzar el rango de superpotencia económica, nada impide que próximamente traten de imponerse en los espacios propicios, concretando esta ambición a fuerza de alianzas estratégicas y de prácticas comerciales en extremo agresivas y aprovechando su

52. Cf. Michael E. Porter, *op. cit.*

53. Piénsese por ejemplo en Bombardier o en Northern Telecom, dos muestras del empresariado canadiense, que persiguen estrategias de internacionalización muy bien calculadas. Por otro lado, numerosas empresas multinacionales vinieron a instalarse al Canadá mediante condiciones financieras, fiscales o logísticas extremadamente ventajosas que costaron caro a la colectividad sin proporcionar siempre los dividendos con los que se contaba, sobre todo en término de empleos, de sinergia con las empresas locales y de investigación y desarrollo.

54. Cf. “Hot Spots. America’s New Growth Regions are Blossoming Despite the Slump”, Special Report, *Business Week*, nº 3288, 19 de octubre de 1992.

55. Cf. “Asia’s High Tech Quest...”

impresionante dotación en capital. En un plazo determinado, estos estados podrían muy bien acaparar la "balanza del poder tecnológico y económico mundial", aquella por la cual el Canadá intenta precisamente competir.

Aun cuando México no pueda todavía pretender el rango de pequeña potencia económica, se puede pensar que las inversiones directas que recibirá durante los próximos diez años modificarán singularmente su economía y regenerarán su aparato productivo, que se volverá muy competitivo.⁵⁶ Luego de la adopción de legislaciones favorables a la inversión, México recibió entre 1990 y 1992 más capitales que durante todo el decenio de los ochenta y se estima que para sostener una tasa de crecimiento del orden del 4% o 5% (lo que efectivamente constituye el objetivo perseguido por las autoridades) deberá, en la próxima década, recibir del exterior 150 mil millones de dólares en nuevos capitales.⁵⁷ Sin embargo, paralelamente, desde el *crac* de 1987 la tendencia de la inversión en el Canadá no ha mostrado signos tan positivos. Así, aunque el Canadá se haya transformado en un importador neto de capitales directos en 1990 y en 1991 (contrariamente a la tendencia manifestada desde 1975), los dos primeros trimestres de 1992 muestran un deterioro acentuado en el rubro de las inversiones directas (Cuadro 3 del Apéndice Estadístico). Por otro lado, considerando el volumen de las obligaciones canadienses detenidas por extranjeros y la importancia de los préstamos contraídos por las empresas y las administraciones públicas canadienses en los mercados internacionales, la balanza de los invisibles (que incluye a un mismo tiempo los ingresos y los pagos en concepto de servicios) corrobora una salida considerable de capitales fuera del país. Notamos también, desde 1989, una retracción acentuada de la inversión en el Canadá (fenómeno que traduce el estado de morosidad económica), retracción particularmente sensible en el sector de la fabricación (Cuadro 4 del Apéndice Estadístico). Finalmente, *last but not least*, mencionemos que el Canadá está a la zaga de los países que son sus competidores en el campo de las inversiones privadas directamente ligadas al mejoramiento de la productividad. Entre 1980 y 1989, como lo señalaba Michael E. Porter en su estudio, las inversiones en máquinas y en equipos en proporción al PBI han sido más débiles en el Canadá que en todos los grandes países industrializados. Además, el Canadá ocupa el antepenúltimo lugar entre los países del G-7 (adelantándose un poco a Italia) en cuanto a las inversiones del sector privado en investigación y desarrollo, en porcentaje del PBI.⁵⁸ Todos estos índices permiten pensar que, en el contexto actual, el Canadá no está preparado para ganar el desafío que se ha propuesto, teniendo en cuenta sobre todo la importancia crucial de las inversiones en la reactivación económica y en la reconversión del aparato

56. Se estima que alrededor de un 85% de las importaciones mexicanas sirve para modernizar el aparato productivo y para acrecentar la productividad de las empresas. Cf. Drew Fagan, "Mexico's 10-Year Turn-around", *The Globe & Mail* (Toronto), 24 de septiembre de 1992.

57. Según José Córdoba, jefe del gabinete del presidente Salinas. Evaluaciones proporcionadas por Enrique Quintana, "Mexico's Warm Reception for Deal Brings Capital Flood", *The Globe & Mail* (Toronto), 24 de septiembre de 1992.

58. Cf. Michael E. Porter, *op. cit.*

productivo. Otra fuente de inquietud: una reciente encuesta llevada a cabo por la firma Price Waterhouse en 426 empresas industriales establecidas en Quebec revela que, para el período 1992-1996 (pronóstico que supera las consideraciones cíclicas inmediatas), el sector de los recursos naturales, mucho más que el sector fabril con fuerte valor agregado y el sector fabril tradicional, ocuparía el primer lugar dentro de los proyectos de inversión, tanto por la cantidad de proyectos (57,1% contra 25,6% y 17,3% respectivamente) como por su valor (88,5% en relación a 9,2% y a 2,3%).⁵⁹ Esto muestra hasta qué punto Quebec al menos, que conforma junto con Ontario el corazón industrial del país, permanecerá fuertemente anclado a sus especializaciones habituales. Finalmente, sabemos que el Canadá, como los Estados Unidos, figurará entre los países que conocerán el más bajo crecimiento económico de aquí al año 2000 mientras que México, en comparación con otros países de América Latina, se encontrará entre aquellos que crecerán con mayor rapidez. Podemos desde ya pensar que numerosos capitales, guiándose por consideraciones de rentabilidad económica, decidirán instalarse en el seno del espacio que ofrece el potencial de crecimiento más alto.

¿Acaso no es razonable inclinarse hacia una actitud pesimista con respecto al futuro del Canadá, en relación con su capacidad para enfrentar el desafío de la mundialización, teniendo en cuenta esta serie de datos tan poco alentadores, que se opacan aún más cuando examinamos el problema de la formación de la mano de obra,⁶⁰ el de la adecuación de los regímenes de estudios,⁶¹ el de las finanzas públicas (por ende, el de la capacidad de los gobiernos para impulsar un nuevo dinamismo económico) y el de la seguridad de acceso del país a mercados extranjeros?⁶² Ciertamente, podría ser que el NAFTA, como uno entre otros factores de subordinación de la economía canadiense a las presiones (o a los ajustes, según el lenguaje que se utilice) de un nuevo régimen de acu-

59. Cf. Claude Turcotte, "Les ressources restent le moteur de l'investissement. Malgré le discours à la mode, la haute technologie tire la patte", *Le Devoir* (Montreal), 8 de diciembre de 1992, pág. A-7.

60. Sabemos que los "gastos consagrados por las empresas canadienses para la formación profesional son muy inferiores a aquellos de los Estados Unidos, de Alemania o del Japón, entre muchos otros países avanzados". Cf. Michael E. Porter, *op. cit.*

61. A pesar de que se clasifica entre los primeros países del mundo en cuanto a la asiduidad escolar, el Canadá tiene un problema importante de adecuación de sus programas de estudios a las exigencias del mercado del empleo; esta situación se traduce en una falta crónica de mano de obra especializada en los sectores de punta.

62. Sabemos que esta seguridad de acceso a los mercados extranjeros fue uno de los primeros motivos que llevaron al gobierno del Canadá a negociar el Tratado de Libre Comercio. Hasta ahora, a pesar de que el Canadá ha ganado todas sus batallas jurídicas contra los Estados Unidos frente a la oposición de éstos a prácticas comerciales reputadas como "discriminatorias" por Washington, nos vemos obligados a decir que los estadounidenses nunca jugaron *fair play* en sus relaciones comerciales con su principal socio del norte. Sería ingenuo creer que el NAFTA, a pesar del fortalecimiento de ciertas disposiciones tendientes a impedir cualquier forma de proteccionismo, explícito o larvado, anule las tentativas estadounidenses de imponer su hegemonía en el comercio continental.

mulación mundializado, acentúe los problemas del Canadá, más que atenuarlos o solucionarlos, si acaso puede creerse en esta posibilidad. Considerando el análisis al cual nos hemos abocado en las páginas precedentes, estimamos que el Canadá estará marcado, en el curso de los próximos años, por cinco grandes problemas que los gobiernos no podrán conjurar con facilidad:

- crecimiento a dos velocidades y desarrollo cada vez más polarizado de la economía y la sociedad canadienses;
- reestructuración de los mercados de trabajo en el sentido de un tamizado y de una precarización acentuada del empleo;
- concentración de la actividad económica en las megalópolis impulsada intensamente por los movimientos de internacionalización (económica, demográfica, cultural) —a tal punto que podemos pensar que la pertenencia urbana se transformará en breve en un elemento determinante de la definición y de la afirmación de la identidad para un número creciente de personas—;
- disminución de la clase media ocasionada por los despidos masivos en los sectores expuestos a la competencia y por el estancamiento del mercado del empleo público;
- renovación moderada de la fuerza de trabajo y depreciación general de su calidad.

Conclusión

La perspectiva que se desprende de este artículo es sombría. Aunque nos hayamos dedicado a describir la situación propia del Canadá, debemos decir que es el conjunto del mundo industrializado, con mayor o menor fortuna o desgracia, el que asiste a la instauración de un nuevo régimen de acumulación que trastorna todo un universo teórico y una memoria de la experiencia vivida. El Canadá no es el único estado que padece de vértigo ante el horizonte que se anuncia. Los fenómenos de polarización social y espacial, el subempleo crónico de una considerable franja de la fuerza de trabajo, el crecimiento de la marginalidad económica y su cortejo de males sociales, son problemas estructurales compartidos por un gran número de países, problemas que tienen por otro lado todas las posibilidades de acentuarse en el curso de los próximos años. En realidad, parece imposible imaginar una solución a estos “desfasajes” dentro de los marcos trazados por el nuevo régimen de acumulación que se esparce a través del espacio mundial y que se distingue del anterior en muchos aspectos. Tal solución será tanto más difícil de encontrar cuanto que el “desafío mundial” y el de la “competencia a todo precio”, que sirven de pretexto para la internacionalización de un neo-darwinismo social y para la primacía irrecusable de lo económico sobre lo político, son presentados como una presión insoslayable, una especie de tormenta a atravesar antes del advenimiento de un tiempo de gracia donde la asignación óptima del capital y del trabajo procurará un bienestar máximo a todos los seres vivos. En la actualidad este mensaje economicista, que

tiene todo el aspecto de un nuevo contrato social y que se querría extender a escala planetaria, se encuentra ampliamente respaldado por las élites gubernamentales y mediáticas. También probablemente por un gran número de personas que, tranquilamente, reconfiguran sus prácticas en función de lo que ostentan es una fase de decrecimiento o un período de depresión profunda, lo que les impide ver más allá de un "pensable de circunstancia y de conveniencia". Pero este engaño formidable produce en sí mismo los gérmenes de su desestructuración y vendrá un tiempo en que la alternativa que nadie quiere aparentemente enfrentar se planteará con gran agudeza: o bien continuaremos hundiéndonos indefinidamente en un sistema socioeconómico que produce la exclusión a un punto y a una velocidad tales que pronto no podremos dominarla más, o bien habrá que abandonarlo, y en este caso todas las salidas políticas serán plausibles, tanto las buenas como las malas.

Como medio de profundizar y acrecentar la integración del Canadá al proceso en curso de internacionalización económica y social, el NAFTA aportará sus frutos y contentará tanto a sus defensores como a sus detractores. Creará oportunidades de negocios para algunos (acrecentará pues sus riquezas), acentuará el movimiento de circulación general del capital y del trabajo a escala continental, pero no resolverá en absoluto los problemas de aquellos y aquellas que ya se encuentran en vías de marginalización en este nuevo mundo que está emergiendo.

*Traducción del francés:
Oscar García y Mariana Meyer*

Apéndice Estadístico

CUADRO 1

Los diez primeros productos de importación canadiense procedentes de México, 1991.

Categoría de productos	Valor (en millones de dólares)	Proporción en el total de las importaciones
Vehículos motorizados, motores y repuestos	1.619,7	61,4 %
Computadoras	128,7	5 %
Aceite bruto	90,3	3,5 %
Televisores, radios, sistemas de sonido	85,9	3,3 %
Aparatos y equipos de telecomunicación	68,0	2,6 %
Aparatos de aire acondicionado y de refrigeración	58,4	2,3 %
Aparatos eléctricos	53,8	2,1 %
Frutas frescas	50,5	2,0 %
Verduras frescas	45,8	1,8 %
Equipos varios y herramientas	42,4	1,6 %
Total	2.579,8	100,0 %

Fuente: Statistique Canada.

CUADRO 2

Los diez primeros productos de exportación canadiense hacia México, 1991.

Categoría de productos	Valor (en millones de dólares)	Proporción en el total de las exportaciones
Vehículos motorizados, motores y repuestos	154,1	29,4 %
Papel de diario, pulpa y papel	57,1	10,9 %
Hierro y acero	43,3	8,2 %
Trigo y cebada	26,8	5,1 %
Animales en pie y carnes	23,4	4,5 %
Aparatos y equipos de telecomunicaciones	21,6	4,1 %
Aviones, motores y repuestos	20,3	3,9 %
Sulfuro	18,9	3,6 %
Petróleo refinado y derivados	16,2	3,1 %
Amianto	16	3,0 %
Total	524,5	100,0 %

Fuente: Statistique Canada

CUADRO 3

Flujo de capitales hacia y desde Canadá, 1975-1992 (en millones de dólares corrientes)

Año	Balanza de capitales			Balanza de pagos		
	Saldo de inversiones directas	Saldo de la balanza comercial		Saldo de la balanza de los invisibles	Saldo de la balanza corriente	
		EE.UU	Resto del mundo			Total
1975	-190			-345	-4286	-4631
1976	-890			1559	-5655	-4096
1977	-265	1748	1224	2972	-7294	-4322
1978	-2190	2967	1346	4313	-9215	-4903
1979	-1800	603	3822	4425	-9288	-4864
1980	-2350	1632	7146	8778	-10571	-1793
1981	-11300	3323	3969	7292	-14176	-6884
1982	-1900	11025	6629	17654	-15650	2004
1983	-3100	13667	3790	17457	-15356	2102
1984	-1249	18923	914	19837	-18152	1686
1985	-6700	20386	-3994	16392	-19487	-3095
1986	-4275	16899	-6955	9944	-21337	-11394
1987	-4775	17620	-6399	11222	-22823	-11601
1988	-2050	13848	-4931	8917	-24410	-15493
1989	-3050	11631	-5212	6420	-29306	-22886
1990	1720	16648	-6828	9920	-35629	-25709
1991	1490	13884	-8103	5780	-35030	-29249
1992-1	-193					
1992-2	-414					

Fuente: *Revue de la Banque du Canada*, noviembre de 1992.

CUADRO 4

Gastos de inmobilizaciones y de reparaciones, Canadá, 1985-1992
(gastos reales en millones de dólares)

Año	Inversiones privadas en el sector de la fabricación		Inversiones privadas y públicas en todos los sectores	
	\$ corrientes	% variación	\$ corrientes	% variación
1985	17.598,0	20,2	116.936,6	
1986	20.769,6	18,0	125.010,8	6,9
1987	22.620,4	8,9	140.185,0	12,1
1988	25.660,1	13,4	157.067,8	12,0
1989	29.898,4	16,5	173.232,2	10,3
1990	29.509,2	-1,7	175.024,3	1,0
1991*	25.952,8	-12,1	163.881,6	-6,4
1992**	25.393,5	-2,2	169.147,4	3,2

* gastos reales provisionarios ** perspectivas

Fuente: Statistique Canada, *Investissements privés et publics au Canada* (Catalogue 61-205), varios años.