

POLÍTICAS COMERCIALES EN CANADÁ

Murray G. SMITH

SUMARIO: Introducción. I. Panorama de las políticas comerciales canadienses de 1930 a 1985. II. ¿Por qué una iniciativa de libre comercio? III. La arquitectura del Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos. IV. Posible evolución del Tratado de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos. V. La política comercial canadiense después del Tratado de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos. VI. El Pacífico en el sistema global de comercio. VII. Las implicaciones de la iniciativa mexicana de libre comercio. Conclusiones.

INTRODUCCIÓN

La política comercial canadiense fue reorientada durante la década de los ochenta. Habiendo entrado por décadas en una liberalización cauta de comercio multilateral a través del Acuerdo General sobre Aranceles y Tarifas (GATT), Canadá modificó sus enfoques y negoció un tratado bilateral de libre comercio con los Estados Unidos. Sin embargo, Canadá permanece muy comprometida con el sistema multilateral de comercio, y está participando activamente en la Ronda Uruguay de las negociaciones del GATT.

Este capítulo, en primer término, repasa los principales desarrollos en las políticas comerciales canadienses de la posguerra, analiza el porqué Canadá lanzó la iniciativa del Tratado de Libre Comercio, y resume las características fundamentales del Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos. El capítulo posteriormente examina la estructura de las barreras canadienses al comercio después del Tratado de Libre Comercio, analiza la participación canadiense en la Ronda de Uruguay del GATT, y explora las respuestas canadienses a las propuestas de cooperación económica del Pacífico y a la iniciativa mexicana del libre comercio.

I. PANORAMA DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES CANADIENSES DE 1930 A 1985

Las raíces de la política comercial canadiense de la posguerra se pueden localizar en los años treinta. Al comienzo de dicha década, los Estados Unidos promulgaron la Ley Arancelaria de 1930, el Arancel Smoot-Hawley que estableció niveles *record* para los aranceles norteamericanos. Diversas economías europeas impusieron cuotas sobre el comercio citando como motivación problemas de balanza de pagos. Enfrentado con barreras comerciales extranjeras, el primer ministro canadiense, R. B. Bennet, incrementó las tarifas canadienses en un esfuerzo por “ingresar a los mercados extranjeros”, un llamado que aún tiene eco hoy día en el Congreso norteamericano. La proliferación internacional del proteccionismo y los problemas masivos de deuda, precipitaron la gran depresión de los treinta. Canadá entonces, como aho-

ra, era vulnerable al proteccionismo en el comercio mundial y sufrió severamente. Las exportaciones canadienses disminuyeron en casi 50% de 1929 a 1932. Ni Smoott Hawley en los Estados Unidos, ni R. B. Bennet en Canadá, fueron reelectos.

Ahora bien, si los treinta representaron el nadir de las políticas canadienses, dicha década también estableció los cimientos para un periodo de crecimiento y prosperidad impresionantes. Los esfuerzos canadienses por negociar un ingreso mejorado a mercados externos tuvo cierto éxito en las conferencias imperiales británicas celebradas en Ottawa en los primeros años de la década de los treinta, cuyo resultado fue el Sistema de Aranceles Preferenciales Británico que incluía al Reino Unido y al Imperio Británico. En 1935, Canadá negoció un tratado bilateral de comercio con los Estados Unidos bajo la égida del secretario de Estado Cordell Hull y su visionaria Ley de Tratados Comerciales Recíprocos de 1934. El tratado comercial Canadá-Estados Unidos de 1935, que fue subsecuentemente ampliado en 1938, dio comienzo al proceso de reducción de aranceles entre los dos países, y ayudó a construir los cimientos del acuerdo general sobre aranceles y comercio de la posguerra y a crear el marco para el sistema multilateral que ha promovido un comercio ampliado y una prosperidad global durante las últimas cuatro décadas.

Inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial, Canadá y los Estados Unidos nuevamente exploraron la posibilidad de una zona de libre comercio. En esta ocasión un proyecto de protocolo fue desarrollado en forma secreta por parte de las

autoridades de ambos lados, pero el gobierno canadiense se retrajo y adoptó la vía más cauta de buscar una reducción gradual de las barreras comerciales a través de las negociaciones del GATT.

Durante los años cincuenta y sesenta, Canadá enfocó sus políticas comerciales respecto de las negociaciones multilaterales del GATT.¹ Como consecuencia, los aranceles canadienses disminuyeron lentamente a lo largo del periodo de la posguerra. El derecho canadiense de importación, promedio —medido como la relación total de derechos aduanales ingresados respecto a importaciones totales— fue 11.1 por ciento sobre todas las importaciones y 21.1 por ciento sobre importaciones gravables con derechos en 1945. Para 1970, el derecho promedio sobre todas las importaciones había declinado a un 6.4 por ciento y a 15.2 por ciento sobre importaciones gravables.

Había sin embargo, una excepción notable a esta dependencia sobre las negociaciones multilaterales. En 1965, Canadá y los Estados Unidos celebraron el Tratado Comercial sobre productos Automotrices, también conocido como el Pacto del Automóvil. El ímpetu específico para negociar el Pacto del Automóvil fue una demanda sobre derechos compensatorios interpuesta en los Estados Unidos en contra del programa canadiense sobre remisión de derechos en base a exportaciones de automóviles.² Enfrentados con la

1 Algunos de los obstáculos a considerar respecto al libre comercio en los años cincuenta y sesenta se analizan en Lea (1987, 11-29). La participación canadiense en el GATT es analizada por Stone (1984).

2 Bajo el programa de remisión de derechos, un dólar en ventas de exportación de vehículos o partes automotrices resulta en un reembolso del arancel de 25% por cada dólar de importaciones.

probable aplicación de derechos compensatorios, que habría tenido un impacto negativo sobre el comercio bilateral de automóviles y dañado los intereses de las compañías americanas de automóviles y de los miembros del sindicato de trabajadores de la industria automotriz en ambos lados de la frontera, los dos gobiernos federales negociaron un complicado conjunto de arreglos comerciales sobre automóviles. Si bien ambas partes estaban conscientes de que habría beneficios que se derivarían de una producción y comercio racional bilateral en el área automotriz, la motivación surgió más bien de un intento por resolver un problema específico bilateral, la demanda sobre derechos compensatorios en el comercio de automóviles.

Después del Pacto Automotriz de 1965, se ha dado una racionalización significativa del comercio automotriz y de la producción en Norteamérica, y beneficios considerables han resultado para ambos países así como para los productores de automóviles de Norteamérica y sus trabajadores. Si bien el Pacto del Automóvil no fue concebido como una respuesta estratégica para la competencia externa, la racionalización para la producción bajo el Pacto Automotriz ha dado como resultado significativos beneficios en este sentido. Además del Pacto Automotriz, Canadá y los Estados Unidos han celebrado una serie de tratados bilaterales sobre compras gubernamentales en el área de defensa durante los años cincuenta y sesenta. Conocidos como los Tratados sobre Producción de Defensa Compartida, estos tratados se originan durante la Segunda Guerra Mundial.

Las políticas comerciales canadienses han oscilado durante los setenta y Canadá comenzó a buscar políticas sobre inversión más nacionalistas. A principios de los setenta, el gobierno canadiense comenzó a preocuparse sobre la creciente dependencia comercial del Canadá con respecto a Estados Unidos a la vez que el comercio con el Reino Unido declinaba y propuso la tercera opción para diversificar el comercio canadiense. Canadá también comenzó a preocuparse por el alto nivel de inversión extranjera en la economía canadiense (Gray Report, 1972). En 1973, Canadá estableció la Agencia Revisora de Inversiones Extranjeras (FIRA). Sin embargo, simultáneamente a principios de los setenta, ante el hecho de que Canadá perseguía establecer lazos más cercanos con la Comunidad Europea, Canadá redujo sus aranceles MFN unilateralmente como una política antiinflacionaria.

Subsecuentemente, sin embargo, las presiones proteccionistas se incrementaron en un número importante de sectores. A mitad de la década de los setenta, Canadá aplicó políticas fiscales expansionistas para contrarrestar la recesión global que condujo a un dólar canadiense sobrevaluado. En respuesta a la presión de los productores internos, se lanzaron una serie de acciones *antidumping* con respecto a importaciones de acero y bienes de capital, a la vez que Canadá imponía cuotas globales sobre la industria textil, del vestido y del calzado en diciembre de 1977.

Al finalizar los setenta, Canadá nuevamente enfocó sus iniciativas comerciales con respecto al frente multilateral. Canadá participó de manera importante en la Ronda Tokio de las Rondas Multilaterales del GATT. Mientras que Canadá aceptaba reducciones arancelarias de alrededor del 40 por ciento, comparables con los otros países industria-

les, muchos aranceles textiles y del vestido fueron excluidos. Las cuotas globales sobre textiles y la industria del vestido fueron reemplazadas por restricciones bilaterales negociadas bajo el Tratado Multifibre (MFA) en 1980.

Sin embargo, inmediatamente después de la conclusión de la Ronda de Tokio, sobre inversiones y de comercio bilateral, volvieron a surgir en la agenda. Durante 1980-82 el gobierno canadiense estaba preocupado porque los precios del petróleo continuarían escalando y llevaron a cabo medidas agresivas bajo el Programa de Energía Nacional para controlar la inversión extranjera, para favorecer las actividades de las compañías petroleras canadienses y para incrementar las compras gubernamentales de fuentes canadienses para megaproyectos. Simultáneamente, la Agencia Revisora de Inversiones Extranjeras se volvió más agresiva en la búsqueda del control de las actividades de empresas extranjeras que operaban en el Canadá.

Aunque Canadá ha seguido una política comercial multilateral, existía un elemento de discriminación en las barreras no arancelarias bilaterales canadienses. Canadá imponía cuotas restrictivas sobre exportaciones de ropa proveniente de países en desarrollo bajo la MFA, y exportaciones de automóviles del Japón, pero no aplicó estas restricciones a exportaciones de los Estados Unidos o Europa.

Como secuela de la recesión de 1982 y a la luz del colapso de los precios del petróleo, el gobierno canadiense siguió una política más conciliatoria respecto a la inversión extranjera y comenzó a enfocar su atención sobre iniciativas comerciales. En agosto de 1983, el gobierno de Trudeau promovió la Revisión de la Política Comercial, que estableció

del colapso de los precios del petróleo, el gobierno canadiense siguió una política más conciliatoria respecto a la inversión extranjera y comenzó a enfocar su atención sobre iniciativas comerciales. En agosto de 1983, el gobierno de Trudeau promovió la Revisión de la Política Comercial, que estableció la base para la exploración de negociaciones sectoriales con los Estados Unidos enfocadas al logro de un libre comercio en sectores seleccionados (External Affairs, 1983).

Dentro de los principales sectores propuestos por Canadá para pláticas bilaterales había cuestiones de asuntos pendientes de la Ronda de Tokio. Canadá había fracasado en la obtención de algunos de sus principales objetivos, incluyendo un acceso al mercado estadounidense de la petroquímica y a la compra gubernamental de vehículos para el tránsito urbano. Aunque la iniciativa sectorial canadiense sacó a la luz cuestiones respecto a la compatibilidad de los acuerdos sectoriales con el GATT, la administración de los Estados Unidos respondió favorablemente y comenzó consultas con las industrias domésticas para identificar sectores en los cuales los Estados Unidos podrían desear entablar negociaciones.³ Independientemente de los problemas surgidos para reconciliar arreglos sectoriales con el GATT, la iniciativa sectorial fracasó prematuramente porque no existía suficiente coincidencia en las listas tanto canadienses como norteamericanas de los sectores que serían candidatos para los acuerdos sectoriales. Si la iniciativa bilateral iba a tener éxito, tenía que ser conducida sobre una base más amplia.

3 La mezcla de estímulo y preocupación de la administración estadounidense sobre las reglas del GATT en respuesta a la propuesta sectorial canadiense se refleja en Brock (1984, 65-68).

II. ¿POR QUÉ UNA INICIATIVA DE LIBRE COMERCIO?

A la luz de la historia tortuosa y de los peligros políticos implicados en la búsqueda de un libre comercio entre Canadá y Estados Unidos, ¿por qué lanzó Canadá la iniciativa de Libre Comercio en 1985 de todas formas?⁴ Y ¿qué factores dieron forma a la respuesta norteamericana? Para ambas partes, existía una mezcla de factores positivos y negativos que sirvieron para motivarlos en esta búsqueda bilateral que se dio a mitad de los ochenta.⁵

Para los Estados Unidos, los resultados decepcionantes de la Ministerial del GATT en 1982, identificaron los obstáculos existentes para progresar respecto a la liberalización del comercio sobre una base multilateral. Era difícil resolver viejos problemas, tales como las distorsiones en el comercio agrícola o enfrentar nuevas cuestiones, tales como el desarrollo de reglas para el comercio en el área de servicios y cuestiones de inversión. Un enfoque bilateral a las negociaciones comerciales ofrecía la perspectiva de llevar a cabo un mayor progreso sobre algunas de estas difíciles cuestiones, lo que podría estimular un progreso multilateral.⁶

4 El libre comercio a menudo ha sido un asunto contencioso en las relaciones económicas Canadá-Estados Unidos. Dos veces en el siglo XIX los Estados Unidos rechazaron los esfuerzos canadienses para negociar tratados de reciprocidad y en 1911 Canadá no ratificó el Tratado de reciprocidad que había sido ratificado por el Senado norteamericano. (Ver Young Z9 [1957] y Riggs y Velk [1987].)

5 Diversos estudios recomendaban que Canadá buscara la negociación de un área de libre comercio con los Estados Unidos. El más sobresaliente fue el *Report of the Royal Commission on Canada's Economic Union and Development Prospects* (1985) presidida por Donald S. MacDonald. Ver también Lipsey and Smith (1985), y el Comité Canadiense-Americano (1985).

6 Para una discusión más completa sobre la interacción entre el bilateralismo y el multilateralismo, ver Diebold (1988). Sobre el significado de un efecto de demostración para la política comercial norteamericana, ver Aho y Levinson (1987, 143-155). Ver también Jeffrey J. Schott "US Assessment" and "Implications for the Uruguay Round" en Schott y Smith (1989).

Claro está, los desarrollos macroeconómicos en la década de los ochenta han tenido un impacto dramático sobre la evolución de la política comercial, particularmente en los Estados Unidos. Los desequilibrios comerciales globales de la década de los ochenta y el incremento resultante del proteccionismo norteamericano han creado presiones severas en las relaciones económicas bilaterales estirando al máximo la estructura del sistema comercial mundial. Se presentó una presión creciente para la aplicación de leyes norteamericanas sobre prácticas comerciales desleales, así como un aumento en la utilización de acciones apoyadas en la cláusula de escape y restricciones a las exportaciones voluntarias, que fueron utilizadas para establecer regímenes comerciales manejables en los principales sectores industriales.

Del lado canadiense, el surgimiento del proteccionismo norteamericano fue una fuerza motivadora importante en la participación de las negociaciones del libre comercio. Un dólar norteamericano fuerte a mediados de los ochenta creó presiones en sectores de recursos en los Estados Unidos que se convirtieron en una fuente de conflictos entre Canadá y los Estados Unidos, y las disputas potenciales sobre comercio en el área automotriz hicieron su aparición. En vista de que el proteccionismo norteamericano ha sido canalizado a través de quejas sobre prácticas comerciales desleales extranjeras, la amenaza de imponer derechos sancionadores afectó adversamente el clima para las inversiones en Canadá y desató presiones políticas sobre los gobiernos canadienses. De esta manera, los derechos compensatorios y otros remedios en contra del comercio

desleal se convirtieron en una preocupación central para los canadienses en estas negociaciones.

Desarrollos macroeconómicos en los ochenta, también sirvieron para cambiar las actitudes canadienses hacia la liberalización comercial. Durante los setenta, el gobierno canadiense había seguido políticas fiscales estimulantes que resultaron en una tasa de cambio sobrevaluada y un *déficit* de cuenta corriente persistente. Como consecuencia de las responsabilidades internacionales crecientes del Canadá, las obligaciones respecto al servicio de la deuda externa explotaron con las altas tasas de interés de principios de los ochenta. La necesidad de generar un excedente comercial para llevar a cabo el servicio de estas responsabilidades internacionales crecientes ejerció una presión a la baja sobre el dólar canadiense. Muchas industrias norteamericanas que competían con productos canadienses sintieron que Canadá estaba devaluando su paridad deliberadamente para poder obtener una ventaja competitiva. De hecho, de 1982 a 1985, Canadá siguió políticas fiscales que eran tan expansionistas como la política norteamericana en términos proporcionales. Si bien la política fiscal canadiense en la década de los ochenta tendía a hacer a la economía canadiense menos competitiva, el legado de una deuda internacional acumulada dominaba los desarrollos de las políticas actuales, obligando a realizar ajustes en la tasa de cambio que hicieran a la economía canadiense más competitiva.⁷

El impulso canadiense hacia el unilateralismo a menudo toma la forma de una política de inversión

7 Para un tratamiento mas completo, ver Lipsey y Smith (1987, 18-19).

nacionalista. Particularmente durante 1980-82, Canadá siguió una serie de políticas de inversión intervencionistas bajo el Programa Nacional de Energía, así como políticas más activas por parte de la FIRA. De esta manera, la obtención de regímenes más abiertos y predecibles para la inversión y para el comercio de servicios se convirtieron en objetivos o metas importantes para los Estados Unidos, a la vez que Canadá buscaba obtener mayor seguridad de acceso a mercados. De hecho, algunas de las dificultades con Canadá durante 1980-82 respecto a servicios y cuestiones de inversión quizá hayan ayudado a estimular el interés norteamericano en la resolución de estas cuestiones sobre una base multilateral y a la vez bilateral.

En ambas partes, el deseo de evitar disputas que amenacen el comercio bilateral ha sido un factor motivacional importante en las negociaciones. Sin duda, evitar disputas beneficia los intereses políticos y económicos mutuos de ambas naciones, pero los argumentos negativos han tendido a dominar el debate público. Sin embargo, el apoyo del enfoque sobre la liberalización comercial bilateral recibe menos atención de lo que debería.⁸

No obstante el progreso logrado en el GATT en la reducción de aranceles comerciales entre Canadá y Estados Unidos, siguen existiendo barreras arancelarias y no arancelarias al comercio entre ambos países.

8 El estudio clásico es el de Wonnacott and Wonnacott (1967). Su análisis fue reexaminado ampliamente en los ochenta. (Ver Harris (1987), Department of Finance (1988), y Economic Council (1988) así como los estudios de trasfondo para la Comisión MacDonald).

La eliminación de las barreras aún existentes ofrece beneficios significativos en términos económicos para ambos países. En primer término, ambos países se pueden beneficiar de una especialización interindustrial mayor cuando se eliminen las barreras comerciales, aunque estas ventajas son relativamente pequeñas. En segundo lugar, los Estados Unidos se podrían beneficiar en términos comerciales, mientras que el Canadá podría resultar perjudicado en este sentido, porque los aranceles canadienses son significativamente más altos que los norteamericanos. En 1987, el arancel promedio canadiense sobre importaciones gravables era de 9.9 por ciento en comparación con el 3.3 por ciento sobre importaciones norteamericanas gravables del Canadá. En tercer término, ambos países deberían obtener ventajas sustanciales en términos de una productividad y racionalización incrementada dentro el sector manufacturero.

Si bien las ventajas son pocas o de poca monta en relación con el tamaño de su economía, todas las estimaciones cuantitativas indican que los Estados Unidos se benefician de la liberalización del comercio bilateral. Las estimaciones sobre el impacto potencial en Canadá varían de pérdidas pequeñas bajo un escenario de expansión comercial y de productividad pesimista, a ventajas y ganancias sustanciales de casi 9 por ciento del producto nacional canadiense bajo un escenario de productividad más optimista. Los modelos cuantitativos no siempre identifican correctamente la expansión del comercio intraindustrial, que ha sido el principal defecto de la eliminación de aranceles entre países industrializados. A mayor abundamiento, los modelos no incorporan

datos de las ganancias o ventajas obtenidas de la liberalización del comercio en servicios o flujos de inversión.

Claramente las ventajas o ganancias más significativas de un comercio más libre entre Canadá y los Estados Unidos provienen del potencial para una mayor productividad y especialización dentro de industrias particulares en los mercados más integrados de Canadá y Estados Unidos. Históricamente, el potencial para racionalización dentro de industrias y dentro de corporaciones multinacionales ha sido visto con indiferencia por los Estados Unidos y con gran ansiedad por parte de Canadá debido a las preocupaciones de que las plantas-sucursales basadas en Estados Unidos se retraerán.

La competencia global parece haber alterado las percepciones o los puntos de vista en ambos lados. Los retos competitivos externos que enfrentan ambas economías se habían incrementado de manera importante, reflejando una competencia más intensa entre los países desarrollados en industrias de alta tecnología, rápida expansión de exportaciones por parte de países en proceso de industrialización respecto a industrias pesadas como la del acero y la naviera, y una siempre incrementada competencia por parte de países en desarrollo respecto a productos con alto contenido de mano de obra tales como la industria del vestido y del calzado. La liberalización del comercio entre Canadá y los Estados Unidos es una respuesta estratégica que incrementará la competitividad de ambas economías y es particularmente importante para las firmas o corporaciones multinacionales que operan en ambas partes de la frontera.

Segmentos importantes de la economía canadiense, particularmente las industrias manufactureras en Ontario y Quebec, que por largo tiempo se habían resistido a la liberalización del comercio, han cambiado sus posiciones dramáticamente durante los ochenta. A la vez que las tarifas canadienses se reducían de acuerdo con los Tratados de la Ronda de Tokio, muchas firmas manufactureras canadienses y subsidiarias de empresas extranjeras multinacionales encontraron que podrían ajustarse y competir exitosamente.

Tanto para los Estados Unidos como para Canadá, los desarrollos globales tienden a hacer más atractivas las negociaciones bilaterales de un acuerdo de libre comercio que en décadas anteriores. Los desalineamientos de la tasa de cambio y un proteccionismo norteamericano resurgente ayudaron a obligar a Canadá a entrar en las negociaciones, pero el ambiente hostil resultante en el Congreso dificultó las negociaciones sobre prácticas desleales de comercio que tenían interés particular para Canadá. Además de estas poderosas corrientes de la economía mundial, que generaron presiones políticas sobre la política comercial en cada país, existía un amplio espectro de cuestiones bilaterales y de problemas irritantes, algunos añejos, que requerían atención.

III. LA ARQUITECTURA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CANADÁ Y ESTADOS UNIDOS

Aunque el tratado fue conformado por las diversas presiones e intereses que influían sobre la sociedad comercial bilateral más grande del mundo, ésta

es compatible con el sistema multilateral. De ésta manera las dos naciones no sólo están implementando o poniendo en funcionamiento una zona de libre comercio clásica, consistente con el artículo XXIV de el GATT, sino que el tratado a la vez se entreteteje con sus obligaciones comerciales multilaterales respectivas y se encuentra concatenado con las negociaciones de la Ronda de Uruguay.

El Tratado de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos también es comparable favorablemente con antecedentes pasados en la formación de zonas de libre comercio, tal como la Asociación de Libre Comercio Europea (ALCE), los tratados bilaterales de libre comercio entre los países de la ALCE y la Comunidad Europea (CE), el Tratado de Relaciones Económicas entre Australia y Nueva Zelanda de 1988, y el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos e Israel de 1985. En particular el Tratado de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos establece la eliminación a lo largo de diez años de todos los aranceles, no solamente en el sector industrial sino también en los sectores de alimentos y de la agricultura, para productos que caigan dentro de lo contemplado por las reglas de origen del Tratado de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos.

De esta manera, el Tratado promueve la liberalización del comercio agrícola y evita las exclusiones sectoriales que muchas otras áreas de libre comercio habían sido revisadas bajo el artículo XXIV del GATT. Es cierto que los Estados Unidos y Canadá retienen cuotas que sirven para sostener regímenes de manejo de oferta y mecanismos de soporte de precios para productos agrícolas. Sin

embargo, tales excepciones selectivas son permitidas bajo el artículo XXIV, si las medidas se apegan al artículo XI o al artículo XX del GATT. En forma similar se llevó a cabo un progreso limitado en la resolución de cuestiones de subsidios agrícolas —ambos lados cesarán sus subsidios a las exportaciones en el comercio bilateral— porque los verdaderos problemas en el comercio agrícola mundial provienen de la interacción de las políticas agrícolas europeas y japonesas con las políticas norteamericanas y canadienses y sólo pueden ser tratados en la Ronda de Uruguay.

Debe subrayarse que el Tratado de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos crea una zona de libre comercio, no una unión aduanal. De esta manera, cada país retiene políticas comerciales separadas en relación con el comercio y relaciones económicas con terceros países. Sostener esta política comercial independiente, a la vez que se previenen triangulaciones no deseadas o desviaciones de comercio y producción, requiere la negociación de reglas de origen claras y predecibles. A un nivel técnico, las reglas de origen en este acuerdo son mucho más claras e involucran menos incertidumbre que las reglas utilizadas por los tratados bilaterales de la AELC-CE y los arreglos internos de la AELC. Claro está, algunas de las cuestiones más difíciles en el equilibrio de intereses sectoriales conflictivos requirieron reglas especiales de origen para textiles, la industria del vestido y el comercio en el sector automovilístico.

Las obligaciones en el Tratado de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos en relación con barreras

técnicas al comercio y compras gubernamentales, se basan en y amplían los códigos del GATT negociados en la Ronda de Tokio. Las disposiciones sobre barreras técnicas y compras gubernamentales del tratado no constituyen cambios revolucionarios, pero sí constituyen pasos adicionales para liberar el comercio y hacer más transparentes los impedimentos que aún existen. El ámbito limitado de los preceptos sobre compras gubernamentales es un área en donde las negociaciones se quedaron cortas. Es irónico que Canadá no tuvo un acceso mejorado a las compras gubernamentales norteamericanas de equipo de tránsito urbano que era buscado en la iniciativa sectorial anterior.

Otras áreas de libre comercio bilateral, tales como las que se dan entre Suiza, Austria, Suecia y la Comunidad Europea, o el Tratado Estados Unidos-Israel, no contemplan un proceso de solución de disputas formales. El mecanismo principal para la resolución de disputas en estos tratados bilaterales es un comité conjunto de los dos gobiernos. La Comisión de Comercio Canadá-Estados Unidos bajo el Tratado de Libre Comercio es una especie de comité conjunto, pero existen algunas innovaciones importantes y específicas en el proceso de solución de disputas en el tratado Canadá-Estados Unidos.

El elemento más innovador del Tratado de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos instituye un proceso de apelación binacional obligatorio expedito para casos de derechos compensatorios y *antidumping* y un proceso de revisión binacional que regula los cambios en las leyes comerciales. Como han apuntado un gran número de autores, el recurso

potencial de la revisión judicial debe tener un efecto estabilizador sobre los procesos administrativos. De esta manera, el tratado busca contener la inclinación proteccionista existente en las leyes comerciales de cada país y aislar a la administración de leyes con tintes políticos. Además, el mecanismo de solución de disputas general incorpora algunas de las reformas propuestas para la solución de disputas del GATT.

IV. POSIBLE EVOLUCIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CANADÁ-ESTADOS UNIDOS

Los subsidios y las “quejas” sobre prácticas desleales de comercio son a menudo cuestiones internacionales contenciosas. El desarrollo de reglas respecto a los subsidios y leyes compensatorias y *antidumping*, constituyó una meta de las negociaciones de libre comercio Canadá-Estados Unidos, pero dicha meta no fue alcanzada porque el Canadá busco mayor seguridad de acceso al mercado norteamericano al mismo tiempo que el Congreso de Estados Unidos buscaba fortalecer las leyes comerciales estadounidenses. Este objetivo permanece en la agenda bilateral en vista de que el Tratado de Libre Comercio ordena negociaciones futuras sobre reglas de subsidios y para las leyes sobre derechos compensatorios *antidumping*, pero ambos países están enfocando sus esfuerzos para el desarrollo de reglas comerciales multilaterales mejoradas.

Un estudio realizado por Bence y Smith (1989) repasa, sobre bases comparativas posibles, los datos disponibles relacionados con subsidios federales y pro-

gramas de asistencia vigentes para los sectores no agrícolas de las economías del Canadá y de los Estados Unidos. Las medidas de asistencia cubiertas incluyen subvenciones, préstamos directos, garantías de préstamos y programas de remisión de derechos. Se incorporan también datos sobre erogaciones fiscales y otras medidas de asistencia indirecta, pero sobre una base menos general. Algunas de las medidas de subsidios y asistencias consideradas no serían vistas como subsidios compensables, actualmente bajo las leyes canadienses o estadounidenses.

Con excepción de la agricultura, en 1984 sólo unas cuantas industrias en ambos países tenían, a nivel federal, una tasa de subsidio lo suficientemente alta como para tener un efecto significativo sobre el comercio. Subsidios federales explícitos en los sectores industrial y de servicios tomados en su conjunto promediaron en 1984, aproximadamente el 1 por ciento en Canadá y 0.5 por ciento en los Estados Unidos. De 83 industrias, 5 en Canadá y 3 en los Estados Unidos tenían tasas de subsidio mayores al 5 por ciento, mientras que 6 industrias adicionales en Canadá y 10 en los Estados Unidos tenían tasas de subsidio de menos del 5 por ciento pero mayores al 1 por ciento. Además, las industrias con la tasa de subsidio media más alta en cada país —sector forestal en los Estados Unidos y pesca en Canadá— comparten algunos de las características del sector agrícola.

Aunque no hay datos comparables disponibles después de 1984, ambos gobiernos federales han actuado para reducir los subsidios no agrícolas en un número de industrias fundamentales. En Canadá la red complicada de controles de precios y subsi-

dios del sector energía bajo el Programa Nacional de Energía ha sido completamente desmantelado y en los Estados Unidos los bonos de desarrollo industrial han sido reducidos a través de reformas fiscales. Además, entre las industrias altamente subsidiadas que aún existen, algunas no tenían una producción comercial internacional y para otros, el resultado de los subsidios implicaba más bien la reducción de importaciones que el incremento de exportaciones.

De esta manera, en ambos países, los subsidios federales explícitos han tenido tan sólo un impacto modesto sobre el comercio no agrícola entre Canadá y los Estados Unidos. Sin embargo, se requiere más trabajo en los programas de subsidios de los gobiernos provinciales y estatales, así como respecto a ciertos subsidios indirectos (por ejemplo, derechos de bosque o compras de defensa) que a menudo son materia de conflicto entre Canadá y Estados Unidos. Por ejemplo, si las compras en el sector defensa se incluyeran como una medida de subsidio, entonces la tasa promedio de subsidio no agrícola federal de los Estados Unidos equivaldría aproximadamente al 2 por ciento y sería más alta que la equivalente tasa promedio de subsidio canadiense incluyendo compras gubernamentales para defensa.

Las cuestiones de derechos compensatorios de subsidios que surgen en el comercio agrícola son bastante distintas de aquellas que surgen en el comercio bilateral Canadá-Estados Unidos en el sector industrial. Datos compilados por la Organización para la Cooperación Económica y del Desarrollo indican subsidios significativos en un gran número de sectores agrícolas en ambos países. De las negocia-

ciones de libre comercio Canadá-Estados Unidos, se acordó que los subsidios a las exportaciones serían eliminados del comercio bilateral en productos agrícolas. Sin embargo, debido a los subsidios provistos para, y restricciones impuestas sobre el comercio agrícola por parte de terceros países, se acordó asimismo que los subsidios agrícolas domésticos, y subsidios a las exportaciones hacia terceros mercados para productos agrícolas, sólo podrían ser negociados multilateralmente en la Ronda de Uruguay, en las negociaciones del GATT. En vista de que más de la mitad de los casos norteamericanos de derechos compensatorios en contra de exportaciones, y el único caso canadiense de derechos compensatorios contra exportaciones norteamericanas, implicaba productos agrícolas, el resultado de la Ronda de Uruguay de las negociaciones multilaterales sobre agricultura también tendrá implicaciones importantes para las relaciones comerciales bilaterales entre Canadá y Estados Unidos.

V. LA POLÍTICA COMERCIAL CANADIENSE DESPUÉS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CANADÁ-ESTADOS UNIDOS

La diferencia crucial entre una zona de libre comercio y una unión aduanal es que en una zona de libre comercio cada miembro mantiene un control sobre la política comercial respecto de, y las negociaciones comerciales con terceros países. Canadá (y también Estados Unidos) reconoce que los miembros de una zona de libre comercio tienen un interés continuado en las reglas de comercio inter-

nacional que proveen un marco para el manejo de relaciones comerciales y disputas comerciales. Cada miembro continúa teniendo relaciones comerciales separadas con terceros países, e importantes elementos de las reglas multilaterales continúan gobernando el comercio bilateral.

Es importante señalar que Canadá no ha incrementado ninguna barrera comercial contra terceros países. En tanto el Tratado de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos es puesto en marcha, las preferencias arancelarias se incrementarán para los proveedores norteamericanos en comparación con las exportadores de terceros países. Claro está, muchos países en vías de desarrollo han preferido un acceso bajo el arancel preferencial general canadiense.

Simultáneamente, Canadá ha mantenido restricciones de cuotas sobre productos agrícolas permitidos bajo el artículo XI del GATT sobre una base MFN. Además, Canadá tiene aranceles altos sobre las importaciones de textiles y ropa y conserva restricciones bilaterales con más de 20 países en desarrollo bajo el Tratado Multifibre.

En contraste, un mercado común con instituciones sofisticadas internacionales tal como es la Comunidad Europea es menos propenso a ver hacia afuera en su orientación. De hecho, el impulso para completar el mercado interno de la Comunidad Europea para 1992 tendrá una influencia importante sobre la Ronda de Uruguay. Es demasiado temprano, sin embargo, para juzgar la naturaleza precisa de esta interacción.

En la Ronda de Uruguay, Canadá se verá obligado a tratar las cuestiones de servicios, inversiones y pro-

piedad intelectual que fueron controvertidas en las negociaciones Canadá-Estados Unidos, en vista de que estas cuestiones tienen alta prioridad para los Estados Unidos, la Comunidad Europea y Japón. La sensibilidad canadiense sobre industrias culturales y propiedad intelectual pueden dificultar la participación canadiense. Sin embargo, los tratados multilaterales sobre estas nuevas cuestiones, y problemas relacionados respecto a subsidios y comercio desleal, podrían ayudar a proteger a Canadá contra acciones unilaterales bajo las leyes comerciales de los Estados Unidos o la Comunidad Europea. En este sentido, Canadá ha propuesto una Organización de Comercio Mundial que establecería un mecanismo de solución de disputas integrado y un marco institucional permanente para el sistema del GATT.

Aun con la implementación del Tratado de Libre Comercio, Canadá tiene un interés vital en la Ronda de Uruguay y en el fortalecimiento del sistema del GATT. Las negociaciones de la Ronda de Uruguay no constituyen una alternativa al Tratado de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos; los dos enfoques son complementarios. Si Canadá va a tener algún éxito en la resolución de los problemas de comercio agrícola y en el logro de objetivos de acceso a mercados externos para productos y bienes de alta tecnología manufacturados, Canadá deberá continuar construyendo coaliciones tales como el Cairns Group. Canadá puede jugar un papel de asistencia en la solución de las diferencias entre los países desarrollados y los países en desarrollo en las negociaciones del GATT.

Canadá y otras economías medianas y pequeñas asumen mayores riesgos en un sistema más abierto y

efectivo de comercio multilateral, y de esta manera, deberá estar preparada para jugar un papel activo y constructivo en la Ronda de Uruguay. La verdadera prueba respecto a si un arreglo comercial regional liberaliza el comercio se da cuando los miembros están preparados para negociar una liberalización multilateral subsecuente.

VI. EL PACÍFICO EN EL SISTEMA GLOBAL DE COMERCIO

Canadá está participando en un nuevo proceso para la Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (APEC), que está trabajando para promover una conclusión exitosa a la Ronda de Uruguay de las negociaciones del GATT. El grupo APEC incluye a Japón, Corea, los seis países ASEAN, Australia, Nueva Zelanda, los Estados Unidos y Canadá. La Ronda de Uruguay es el conjunto más complejo de negociaciones multilaterales jamás llevadas a cabo bajo los auspicios del GATT. Viejos problemas, tales como comercio agrícola, los referentes al textil, y salvaguardas, presentan serios retos para su resolución. Nuevos problemas, tales como el comercio en servicios, inversiones y propiedad intelectual, también son susceptibles de presentar dificultades serias para las negociaciones.

Muchas cuestiones dependen del resultado de la Ronda de Uruguay y muchos problemas y asuntos difíciles necesitarán ser resueltos en las negociaciones que culminaron con la reunión ministerial en Bruselas a finales de 1990. El plazo es improrrogable en vista de las disposiciones legislativas norteamericanas.

Muy pocas personas apoyan el establecimiento de un bloque comercial del Pacífico aun y cuando la Ronda de Uruguay no sea exitosa. De hecho, si el sistema comercial global empieza a fracturarse a lo largo de líneas hemisféricas e involucra a las economías asiáticas del Pacífico, las economías norteamericanas, y la Comunidad Europea junto con la emergente Europa del Este y los países Lomé, *entonces existirán riesgos de fricciones comerciales crecientes entre los bloques comerciales.*

La prioridad inmediata para los países del Pacífico es desarrollar estrategias de colaboración para promover la liberalización del comercio y la rehabilitación del sistema comercial multilateral en la etapa crítica final de las negociaciones de la Ronda de Uruguay. Cualesquiera que sean los resultados específicos de la Ronda de Uruguay y sin importar qué tan délficos puedan ser los textos que emerjan de la reunión Ministerial de Bruselas, los países del Pacífico están identificando sus intereses comunes en un sistema comercial multilateral abierto que limite acciones unilaterales por parte de las principales potencias económicas y sostenga la expansión de un comercio global. Los países del Pacífico pueden jugar un papel activo en formación de la evolución del sistema global comercial hacia el siglo XXI.

VII. LAS IMPLICACIONES DE LA INICIATIVA MEXICANA DE LIBRE COMERCIO

México ha llevado a cabo una jugada audaz con el lanzamiento de su iniciativa de libre comercio con los Estados Unidos que influirá sobre las políticas comer-

ciales canadienses del futuro. El resultado de la Ronda de Uruguay también será significativo para la potencial desviación comercial y sus consecuencias sobre la iniciativa reciente de libre comercio de México. Resulta claro que el potencial para la desviación de comercio en un Tratado de Libre Comercio que involucre a México y los Estados Unidos, o a los Estados Unidos y Canadá es significativo porque México es una economía complementaria de bajos salarios. Claro está, el potencial para la desviación de comercio deriva las barreras comerciales canadienses y norteamericanas. Por ejemplo, México no es un proveedor principal de textiles y productos de la industria del vestido al Canadá, pero en vista de que ese país impone aranceles altos y restricciones bilaterales sobre los proveedores de bajo costo bajo el Tratado Multifibre, México podrá ampliar sustancialmente las exportaciones de estos productos si estuviera exento de estas barreras comerciales canadienses. Sin embargo, si se puede lograr una significativa liberalización de las barreras arancelarias y no arancelarias respecto a la industria textil y del vestido en la Ronda de Uruguay, entonces el potencial para la desviación de comercio se verá reducido.

La evolución futura de las pláticas comerciales entre Estados Unidos y México o Canadá-Estados Unidos-México también tendrán implicaciones para el sistema comercial multilateral.⁹ Wonnacott ha sostenido que un enfoque detallado de los tratados de libre comercio bilaterales tiende a desviar más el comercio que un tratado trilateral.¹⁰ Cier-

9 Hart (1990).

10 Wonnacott (1990).

tamente, el enfoque trilateral de un tratado de libre comercio central se presta más fácilmente a un regionalismo plurilateral y resultaría en un conjunto de arreglos mucho más ordenado que una serie de tratados de libre comercio bilaterales.

CONCLUSIONES

El principal problema que enfrentan los economistas al tratar de medir los impactos de estos cambios de política comercial, ya sea que se relacionen al Tratado de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos o con algún arreglo nuevo, es que es muy difícil separar el impacto de los cambios en los factores de la política comercial, tales como la reducción en las barreras comerciales, de otros factores, tales como las tasas de interés, las tasas de cambio, factores cíclicos, y *shocks* de distintos tipos como la guerra en el Medio Oriente, todos los cuales tienen un impacto sustancial sobre la actividad económica.

La forma en la cual los economistas se enfrentan a esta cuestión es a través del desarrollo de distintas clases de modelos econométricos. Yo he revisado gran número de estudios llevados a cabo a través de los años, sobre el impacto de la Ronda de Tokio de negociaciones multilaterales en Canadá y los Estados Unidos y aquéllos sobre el impacto del Tratado de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos.

La ventaja de estos modelos es que uno puede aislar el impacto de los cambios de política dentro del modelo. Las desventajas, sin embargo, son que existen diferencias significativas en la estructura e hipótesis entre los distintos modelos y frecuente-

mente es difícil que un auditorio no conocedor los interprete.

Sin embargo, yo concluyo, después de haber revisado varios de estos modelos, ya sea los modelos macroeconómicos de gran escala, o los modelos de equilibrio general, algunos resultados son sólidos y son válidos a través de diferentes hipótesis sobre la estructura de la economía o de las respuestas a la liberalización comercial. Un resultado que yo encuentro bastante sólido, a través de distintos tipos de modelos, es el hecho de que los factores macroeconómicos tienen un impacto mucho más inmediato y dramático sobre el desempeño de la economía de corto plazo y sobre el empleo que los cambios en las variables de la política comercial.

El otro factor que resulta de interés y en ocasiones es sorpresivo, es que las reducciones en las barreras comerciales, si son introducidas de manera paulatina, tienen tan sólo impactos modestos sobre el empleo y el comercio, incluso para modelos muy dispersos. La razón es que la mayor parte de los modelos muestran una expansión del comercio intra-industrial, esto es, comercio entre industrias, más que de una industria de expansión rápida y otra industria de contracción rápida, y un cambio fundamental de empleo de una industria a otra, dentro, digamos, de la economía canadiense o norteamericana.

Me daría mucho gusto analizar con cierta extensión la cuestión de los modelos y de cómo pueden proveer datos importantes y útiles, pero creo que agotaría rápidamente la paciencia del auditorio sobre esta cuestión. Lo que sí haré, sin embargo, es ilustrar los resultados que los modelos sugieren. La

experiencia reciente en Canadá con una liberalización multilateral bajo el GATT es bastante consistente con los resultados predichos por los modelos.

En 1979 el arancel canadiense típico en gran parte del sector manufacturero fue del 15%. En enero de 1980 comenzamos a reducir aquéllos aranceles canadienses típicos en aproximadamente 85 puntos por año, y se dieron reducciones sostenidas hasta enero de 1987 cuando iniciamos de manera completa las reducciones arancelarias de la Ronda de Tokio que fueron implementadas sobre una base multilateral MFN. Se dio una pausa de un año, y un año más tarde, comenzamos a aplicar reducciones arancelarias con los Estados Unidos en la misma tasa a lo largo del periodo de diez años del Tratado de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos.

Ahora bien, ¿qué es posible observar respecto de la economía canadiense a través de dicho periodo? De 1980 a 1982 se dio una severa recesión que impactó a la economía en forma integral, particularmente en el sector manufacturero. De 1983 a 1989 la economía como una totalidad tuvo un auge y por lo tanto el sector manufacturero también creció. Se dio un fuerte crecimiento en la productividad de empleo, e inversiones en el sector manufacturero. Además, si se analizan las industrias manufactureras en lo particular, se encontraría, digamos en el comercio con los Estados Unidos, que no hubo grandes cambios en los balances comerciales dentro de industrias manufactureras particulares. Se dio una tendencia de mayor expansión de incrementos de doble vía en importaciones y exportaciones dentro de cada industria manufacturera.

Los cambios intraindustriales que se dieron en el comercio durante ese periodo, fueron a través del co-

mercio con países en desarrollo donde las importaciones de productos con alto contenido de mano de obra se incrementaron, particularmente en las economías asiáticas del Pacífico. De 1989 a 1990 se ha sufrido un dramático desaceleramiento general de la economía, y se ha evidenciado una severa repercusión en el sector manufacturero.

Viendo hacia atrás respecto a esos 10 años, uno podría concluir que los primeros dos años de la liberalización comercial fueron dolorosos y que entonces siguieron cinco a seis años de beneficios. No creo que dicha conclusión pueda ser apoyada o fundamentada. En su lugar, yo concluiría que hubo factores cíclicos macroeconómicos que dominaron los efectos de corto plazo de los flujos comerciales. Un vistazo hacia atrás en la última década, demuestra que los resultados predichos por los modelos económicos fueron confirmados por la experiencia reciente en la economía canadiense.

¿Por qué habría de pensarse que el impacto de un tratado de libre comercio que incluyera a México —y supongamos por un momento que estamos hablando de un Tratado de Libre Comercio México-Canadá-Estados Unidos— sería más importante de lo que demuestra la experiencia reciente o los modelos económicos puedan sugerir? Una razón es que México es una economía de bajos salarios y que por lo tanto puede haber mayor competencia de las importaciones provenientes de México, en particular las relacionadas con sectores de mano de obra intensiva, de la que provendría de los Estados Unidos.

También se presenta la cuestión del rango de las barreras comerciales en sectores específicos. Es cierto

que Canadá liberalizó significativamente el comercio a través de las reducciones arancelarias de la Ronda de Tokio, pero esas reducciones en barreras arancelarias fueron menores en las industrias textiles y del vestido que son de mano de obra intensiva. Se dieron menores reducciones de nuestros aranceles y conservamos nuestras restricciones de cuotas bajo el Tratado Multifibre.

Estas son dos razones por las que el impacto de un Tratado de Libre Comercio con México puede ser algo más significativo de lo que habíamos previsto, ya sea como resultado de la Ronda de Tokio en cuanto a las reducciones en las barreras arancelarias, o como resultado del Tratado de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos, que han sido analizadas en gran detalle.

Mis observaciones sobre estos temas son las siguientes. México es una economía de bajos salarios, ciertamente una economía de bajos salarios en comparación con Canadá y Estados Unidos. Dependiendo de cómo se cuantifiquen, los salarios mexicanos son aproximadamente del 10 al 15 por ciento del canadiense. Pero si observamos a las economías que están expandiendo sus importaciones al Canadá en áreas de mano de obra intensiva como textiles, industria del vestido, electrónica y áreas relacionadas, se podrá encontrar que dichas economías tienen niveles salariales mucho más bajos que el de México.

Las economías de la República Popular de China y de la India tienen niveles salariales que equivalen al 10 por ciento de los salarios en México. Un examen detallado nos indica que México no es un exportador importante a Canadá de textiles o de

productos de la industria del vestido. Además, no limitamos las exportaciones de textiles y de productos de la industria del vestido de México al Canadá bajo el Tratado Multifibre. Hemos impuesto restricciones de cuota en relación con más de 20 países cubriendo una amplia gama de productos de la industria del vestido, pero México no ha sido incluido. Esto sugiere que las presiones competitivas de importación provenientes de México no son particularmente intensas en dicho sector.

Por lo tanto, yo me haría la siguiente pregunta: ¿por qué el impacto de un tratado trilateral de libre comercio sería relativamente pequeño? Existen dos factores a considerarse. En primer término, presumiblemente los Estados Unidos y Canadá estarían reduciendo sus barreras arancelarias simultáneamente. Si México repentinamente ampliara sus exportaciones en una industria en particular, estas exportaciones incrementadas serían entonces absorbidas por mercados combinados norteamericanos y canadienses. Sin duda, el mercado norteamericano absorbería una proporción sustancial de las exportaciones mexicanas incrementadas.

En segundo término, México representa aproximadamente 1/50ava parte del comercio canadiense si se consideran importaciones y exportaciones conjuntamente. Una de las consecuencias de la liberalización comercial sobre una base trilateral entre las tres economías sería seguramente algún grado de desviación de comercio. Quizá importaríamos más textiles y ropa de México si fuéramos a eliminar nuestros aranceles sobre sus exportaciones, pero la consecuencia principal sería un cambio en los pro-

veedores de importaciones. En vez de las Filipinas, Tailandia y la República Popular como proveedores, dichos productos provendrían de México.

Esta es una cuestión que debemos considerar en términos de nuestra política comercial integral y de nuestra relación comercial con las economías asiáticas del Pacífico. Que será influida de manera importante por el resultado de la Ronda de Uruguay de negociaciones multilaterales. En particular, será influida por el resultado de las negociaciones de la Ronda de Uruguay con respecto al Tratado Multifibra, que restringe las importaciones textiles y de la industria del vestido.

El último punto que quiero tocar con respecto al posible impacto de un tratado trilateral de libre comercio es que si uno analiza los diversos estudios sobre el impacto del Tratado de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos, una observación clara es que los estudios á tienden a asumir que todas las barreras serían eliminadas.

De hecho, el proceso de negociación invariablemente responde a ocupaciones reales o imaginarias sobre la competencia en el sector importaciones. Como resultado, cuando los tratados de comercio se hacen realidad uno se encuentra que existen exclusiones, periodos largos de integración, o reglas de origen que reducen las presiones competitivas que uno podría haber anticipado si todas las barreras fueran eliminadas rápidamente.

Mi conclusión general es que pueden existir industrias individuales que pueden estar sujetas a una competencia de importaciones incrementada como resultado de un tratado trilateral de libre comercio,

pero es muy difícil apoyar la conclusión de que habría un incremento masivo en la competencia en el sector importaciones en Canadá si redujéramos las barreras comerciales simultáneamente entre las tres economías.

También hago la observación de que si observamos los sectores en los que México está incrementando sus exportaciones más rápidamente —autopartes, maquinaria, y equipo— las barreras canadienses existentes en dichos sectores son ahora muy bajas. Muchos de esos productos entran libres de impuestos, ya sea bajo la aplicación, por parte de Canadá, del Pacto del Automóvil o entran con cero derechos o 6 por ciento de derechos bajo el Arancel Preferencial General.

En gran parte del sector manufacturero la reducción incrementada en las barreras comerciales canadienses a través de un tratado trilateral de libre comercio sería bastante pequeña en muchos de los casos. Esto moderaría aún más el impacto de cualquier tratado de libre comercio.

Estoy muy interesado en saber si existen observadores que puedan identificar para mí una industria en particular, donde tuviéramos razón para creer que el impacto pudiera ser más importante que el promedio.