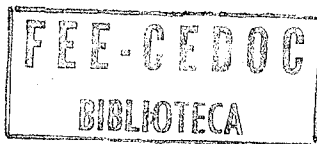


IE-00005184-1



BASES TEORICAS Y PRACTICAS DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO ALC/TLCAN/GATT/OMC

*John Dillon**

Según la teoría clásica de libre comercio elaborada por David Ricardo, todos los países ganan cuando participan en una zona de libre comercio. Teóricamente, la idea que cada país debe especializarse según sus ventajas comparativas tiene cierta lógica. Sin embargo, existen varias críticas de la teoría clásica. Joan Robinson, entre otros, dice que Ricardo suponía ciertas condiciones que pocas veces ocurren en la realidad, y citaba como ejemplos la inamovilidad internacional del capital y el pleno empleo en cada país.

La historia económica emergió como una disciplina independiente, en reacción a la parcialidad mostrada por los economistas neo-clásicos ingleses hacia el libre comercio. (WATKINS, 1992) Los historiadores económicos mostraron que no hay correlación directa entre el libre comercio y el crecimiento económico. Algunos historiadores dicen, por el contrario, que el proteccionismo fue necesario para permitir la industrialización de los Estados Unidos, Alemania y Japón.

En 1933, el celebrado economista inglés John Maynard Keynes cuestionó el valor del libre comercio, no porque dudara de la teoría, sino por sus consecuencias prácticas. Fué el contexto - la Gran Depresión con sus altos niveles de desempleo, la amenaza de guerra, la fuga de capitales y el desequilibrio en los mercados financieros - que llevó a Keynes a cuestionar el libre comercio. Keynes escribió que nadie, "capaz de entender el sentido de las palabras", puede dudar de la verdad fundamental de la teoría de libre comercio. (KEYNES) Sin embargo, más tarde Keynes cuestionó la práctica del

* Economista da Institution Ecumencial Coalition for Economic Justice. Toronto.

comercio sin freno; se pronunció en favor de minimizar el intercambio de bienes y maximar la producción doméstica. "Más que nada" exhortó "que las finanzas sean primordialmente nacionales". (Ibid. p.758)

La historia nos enseña que el comercio entre naciones puede producir ganancias mutuas. Pero el libre comercio no necesariamente produce ganancias similares para todos los participantes en una zona de libre comercio, especialmente cuando existen grandes asimetrías entre los participantes. Las ganancias del comercio pueden ser mal distribuidas entre países, entre regiones ó entre grupos sociales.

Para evaluar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ó la Organización Mundial de Comercio - OMC (World Trade Organization) que emergió de la Ronda Uruguay del GATT, hay que tomar en cuenta que no se tratan solamente de la reducción de las barreras comerciales, sino que incluyen temas nuevos - principalmente la inversión, los servicios y los derechos de propiedad intelectual - que en mi opinión, son mucho más importantes.

Los aranceles ya no son tan importantes hoy como lo fueron antes, justamente porque las primeras siete rondas de negociaciones bajo el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) tuvieron mucho éxito. Según la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la tasa arancelaria media ponderada que los Estados Unidos aplican a las importaciones provenientes de América Latina fue solamente del 2% en 1991, es decir los aranceles eran ya bajos antes del terminar la Ronda Uruguay.¹

Sin embargo, las barreras no-arancelarias son mucho más importantes. El 18,9% del valor total de las exportaciones de América Latina (excluyendo combustibles) a los Estados Unidos está sujeto a alguna medida no-arancelaria.² Sobre el acceso al mercado estadounidense, las barreras no-arancelarias como cuotas, cuotas voluntarias, leyes de anti-dumping y coutas compensatorias son mucho más importantes que los aranceles.

Otro factor que distingue a la situación actual, es el grado de comercio entre corporaciones. Se estima que entre 40% y 60% del comercio norteamericano

¹ Data de CEPAL citada en **Comercio Exterior**.

² Estudio de Gonçalves y Castro (apud CEPAL, 1991, p.209).

ocurre dentro de las mismas firmas transnacionales. Quiere decir que, aunque los bienes cruzan las fronteras, no son en realidad transacciones entre vendedores y compradores independientes. Al contrario, es la misma empresa que puede manipular el precio, y colocar la producción donde la mano de obra y otros costos son más bajos, mientras que cobra sus ganancias donde hay menos impuestos.

Esta gran movilidad de capital caracteriza a un mundo bastante diferente a aquel supuesto por David Ricardo. En mi opinión, no se puede entender ni el TLCAN ni la OMC (GATT), sin entender la agenda de las empresas transnacionales detrás de estas negociaciones. Un poderoso grupo de ejecutivos de empresas estadounidenses fue responsable por la inclusión de estos nuevos temas - inversión, servicios y derechos de propiedad intelectual - en la discusión del GATT y del TLCAN. Dos hombres de negocio, James Robinson III de la American Express y Ed Pratt de la empresa farmacéutica Pfizer, encabezaron una coalición de presión parlamentaria ("lobby") representando a empresas financieras, químicas, farmacéuticas, electrónicas, de computadoras y de películas, para lograr un cambio cualitativo de la agenda de negociaciones comerciales internacionales.³

El entonces presidente Ronald Reagan, nombró a Pratt para la presidencia de un Comité Asesor para las Negociaciones Comerciales (Advisory Committee for Trade Negotiations). Con la ayuda de la oficina del Representante Comercial Estadounidense (USTR), Pratt viajó a Europa y a Japón buscando aliados entre sus conexiones empresariales.⁴ Según Pratt, al comienzo, europeos y japoneses se resistían a participar en una campaña para ampliar las negociaciones comerciales e incluir los derechos de propiedad intelectual. Pratt alcanzó su colaboración sólo después de explicar la posibilidad de utilizar la llamada "represalia cruzada". Esta quiere decir que un país que no obedece reglamentos sobre derechos de propiedad intelectual incorporados en un acuerdo comercial, puede ser castigado con la pérdida de acceso al mercado para sus exportaciones.

³ Ver Linda McQuaig (1991).

⁴ Narramos la formación de esta coalición empresarial en nuestro estudio **Intellectual Property Rights in NAFTA: Implications for Health Care and Industrial Policy in Ontario** (DILLON, 1993, p.9-12).

Canadá jugó un papel especial en la estrategia de las empresas transnacionales para definir estos nuevos temas. Según uno de los vice-presidentes de la American Express, la idea fue establecer ciertos precedentes sobre estos temas en el Acuerdo de Libre Comercio (ALC) bilateral que Canadá y los Estados Unidos negociaron en 1987, y después ampliarlos en el TLCAN y en la Ronda Uruguay.⁵

En esta presentación me propongo discutir brevemente tres ó cuatro de estas nuevas materias, comparando el ALC con el TLCAN y la OMC: inversión, servicios financieros, derechos de propiedad intelectual y recursos naturales.

Inversión

Empiezo con la inversión porque muchos canadienses creemos que el capítulo sobre la inversión extranjera es la clave del ALC, y no somos los únicos en pensar así. Después de negociar el ALC bilateral, el Departamento de Estado en Washington preparó un memorandum confidencial para James Baker, el entonces Secretario del Tesoro, y Clayton Yeutter, el Representante Comercial de la Administración Reagan, que se filtró a una publicación norteamericana, **Inside U.S. Trade** (CANADA..., 1987). El memorandum decía lo siguiente:

"El logro real de este Acuerdo es que, de aquí en adelante, la vasta mayoría de las nuevas inversiones de EE.UU. en Canadá ocurrirán sin interferencia del gobierno canadiense".

Formalmente, Canadá retuvo la posibilidad de rechazar algunas inversiones provenientes de los EE.UU. que no estuvieran de acuerdo con el bienestar nacional. Sin embargo, los montos mínimos de inversión especificados como sujetos a revisión van en aumento anual. De esta manera la agencia federal que se llama "Inversión Canadá" solamente tiene potestad de revisar las inversiones de montos mayores, mientras que la gran proporción de los

⁵ Harry L. Freeman, Executive Vice President, American Express Company presentación a la Conference on Building A Canadian-American Free Trade Area, The Brookings Institution and the Institute for Research on Public Policy, Washington, D.C. Feb. 3, 1987.

inversionistas estadounidenses ganan el derecho de establecerse en Canadá sin restricción alguna.

Para ilustrar como se sientan los precedentes en cada tratado, y como estos son ampliados en los acuerdos posteriores, voy a comparar los códigos sobre inversión en estos tres acuerdos: GATT/OMC, ALC y TLCAN.

Históricamente el GATT aplicó el principio del "trato nacional" solamente a las importaciones de bienes. El "trato nacional" quiere decir que un país importador tenía que dar a los bienes importados un trato no menos favorable que el dado a los productos domésticos. El ALC fue el primer pacto que extendió el principio del trato nacional a las exportaciones, a la inversión y a los servicios. El TLCAN y la OMC también extendieron el trato nacional a las inversiones.

Conceder el "trato nacional" a la inversión extranjera quiere decir que, de ahora en adelante, ningún gobierno puede ofrecer condiciones preferenciales a las empresas nacionales. Para especificar la aplicación del "trato nacional" a la inversión, el ALC lista ciertos "requisitos de desempeño" que no pueden exigirse de los inversionistas extranjeros.⁶ Por ejemplo, se prohíben las reglas de contenido nacional, que requieren que las empresas transnacionales produzcan una parte de los bienes que venden dentro del propio país, o utilicen una porción de sus insumos provenientes del país. De otro lado, tampoco se puede limitar la repatriación de las ganancias (artículo 1606).

Comparado con el ALC, el código sobre Medidas de Inversiones Relacionadas con el Comercio (Trade Related Investment Measures - TRIMs), que resultaron de la Ronda Uruguay es menos detallado. El texto sólo ocupa 4 páginas.⁷ Después de establecer el principio del "trato nacional" para la inversión extranjera, un anexo sólo ofrece una lista ilustrativa de prácticas desleales. Por ejemplo, prohíbe prácticas que limiten las importaciones de una empresa a un porcentaje de su producción local, prohíbe los requisitos de comprar insumos domésticos, no se puede limitar el acceso por parte de una empresa transnacional a la moneda extranjera.

⁶ Ver los artículos 1602 y 1603 del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y los Estados Unidos.

⁷ Agreement on Trade-Related Investment Measures **Final Act** Uruguay Round of multilateral trade negotiation under the GATT.

Aunque esta lista inicial de "requisitos de desempeño" es solamente ilustrativa, habrá una revisión del código cinco años después de implementarse, cuando se podrá ampliar la lista de requisitos prohibidos.

Si el código de inversión incorporado en el OMC es menos detallado que el del ALC, el capítulo 11 del TLCAN ata aún más las manos de los gobiernos. El TLCAN contiene nuevas restricciones en contra de exigir a las transnacionales que balanceen sus exportaciones e importaciones, transfieran tecnología, o que sus subsidiarios locales acaten ciertas reglas mundiales o regionales sobre la producción.

El dicho popular, "el diablo está en los detalles", nunca ha sido más cierto que en los acuerdos de libre comercio. Por ejemplo, hay un detalle en el capítulo sobre inversiones del TLCAN que se aplica a las inversiones provenientes de países no-miembros del pacto. De un lado, el ALC sólo prohíbe el uso de "requisitos de desempeño" en contra inversionistas de Canadá o de Los EE.UU. que inviertan en el territorio de la contraparte. Pero, el TLCAN en su artículo 1106 se refiere a inversionistas "de una de las partes o de un país no-parte". Esto quiere decir que también se prohíbe aplicar los "requisitos de desempeño" a compañías que no sean de América del Norte, que pueden ser de Europa o de Asia, y deben ser tratadas tan igual como las firmas norteamericanas.

Servicios

Los servicios ocupan dos terceras partes de una economía moderna. En este sector se incluyen un gran número de actividades, desde la construcción y la ingeniería, hasta las clínicas médicas y el turismo. Hasta ahora sólo del 5% al 8% de todos los servicios eran parte de transacciones internacionales. Y hasta muy recientemente, los países en vías de desarrollo controlaron sus propias industrias de servicios, sin depender mucho de la inversión extranjera. Pero ahora, dentro del sector de servicios, se encuentran algunas de las industrias transnacionales más dinámicas, como aquellas dedicadas a las telecomunicaciones.

Tanto el ALC como el TLCAN contienen largos capítulos sobre servicios que incluyen a más de 300 industrias. Los resultados de la Ronda Uruguay

fueron menos copiosos. Aunque el Acuerdo General sobre Comercio en Servicios (General Agreement on Trade in Services) establece el principio de "trato nacional" para los servicios (artículo XVII), muchas de las negociaciones para liberalizar el comercio de servicios en materias específicas, han quedado pendientes para conversaciones futuras.

Si el "trato nacional" a la inversión extranjera implica el derecho de una empresa transnacional a establecerse en cualquier otra lugar dentro de una zona de libre comercio, el libre comercio en servicios implica lo opuesto - el derecho de no establecerse. Tanto el ALC (artículo 1402:8) y el TLCAN (artículo 1205) explicitan que "ninguna Parte exigirá a un proveedor de servicios... que establezca o mantenga una oficina en su territorio como condición para la prestación transfronteriza de un servicio." El Acuerdo General sobre Comercio en Servicios es aun más vago en este asunto. El derecho de no emplear a ciudadanos nacionales mientras se proveen servicios está implícito en el principio del "trato nacional".

Por ejemplo, veamos el caso de los servicios financieros.

Entre los servicios más importantes a una economía nacional están los servicios financieros, que incluyen los bancos y las empresas de seguros. La obligación de dar "trato nacional", quiere decir que un país no puede exigir a las instituciones financieras dar un trato preferencial a las firmas locales, a co-operativas de campesinos o a inversiones que crean empleos en la economía local. El ALC enajenó el control canadiense sobre las instituciones financieras con licencia federal. El TLCAN extiende su cobertura para incluir a las instituciones financieras con licencias provinciales. (En Canadá existen dos niveles de gobierno: federal o nacional, y provincial, ambos con ciertas prerrogativas y obligaciones sobre la economía, servicios sociales, etc.).

Derechos de Propiedad Intelectual

El único capítulo que falta en el ALC bilateral es el referido a los derechos de propiedad intelectual. Esta ausencia se debe a que durante su negociación en el ALC, existía en Canadá, una dura polémica para defender a la industria farmacéutica doméstica que produce las llamadas "medicinas

genéricas". Estas medicinas sin marca, son en realidad una reproducción de productos farmacéuticos patentados por empresas transnacionales, y que se venden a precios entre 24% y 65% por debajo de los productos farmacéuticos patentados. Esta industria existe por las "licencias obligatorias", que permiten a la industria doméstica copiar medicinas patentadas, a cambio de pagar una regalía al dueño de la patente. En 1992, este sistema de licencias obligatorias de medicinas básicas ahorró a los canadienses cerca de C\$ 426 millones (US\$ 354 millones).

Durante muchos años, la industria farmacéutica transnacional luchó por eliminar la ley canadiense de "licencia obligatoria", que era un "mal ejemplo" que otros países podrían imitar. La industria transnacional utilizó las negociaciones de tratados de libre comercio para modificar estas prácticas. Una ley promulgada en Canadá durante las negociaciones del ALC, debilitó el régimen de "licencias obligatorias", sin eliminarlo. Esta ley ofrecía de 7 a 10 años de protección a las patentes farmacéuticas, a partir de la fecha de su entrada al mercado. Dado que en promedio se necesitan diez años para investigar y desarrollar una nueva medicina, el periodo total de protección exclusiva fue cerca de 17 años. Pero esto no fue suficiente para la industria transnacional, que demandaba 20 años de monopolio para sus productos.

Por esto no existía un capítulo sobre derechos de propiedad intelectual en el ALC. Un negociador estadounidense declaró que, en tanto la nueva ley canadiense no dió suficiente protección a las patentes de las transnacionales, "sería difícil usarla como un modelo para los demás países del mundo".⁸

La industria farmacéutica transnacional no abandonó su campaña contra la "licencia obligatoria" canadiense. Mas bien decidió tratar sus objetivos a través de otras negociaciones. Así, aunque en la reunión inicial de la Ronda Uruguay en Punta del Este, existía bastante resistencia de los países en vías de desarrollo (principalmente de Brasil e India) a introducir este punto, los EE.UU. prácticamente impusieron la cuestión de derechos de propiedad intelectual en la agenda de la Ronda Uruguay.

⁸ Citado en *The Globe and Mail* (9.10.87).

La presión contra México fue más directa. Como parte de una campaña para forzarle a cambiar su ley de propiedad intelectual, los EE.UU. emplearon una sección de su ley comercial para negarle aranceles preferenciales en exportaciones de productos químicos por un valor de US\$ 220 millones. (United States International Trade Commission, 1990) México cedió y cambió su ley antes de empezar las negociaciones formales para el TLCAN.

Como resultado de las negociaciones trilaterales y de la Ronda Uruguay, las transnacionales ganaron muchas concesiones. El capítulo 17 del TLCAN y el código sobre Aspectos Comerciales Relativos a los Derechos de Propiedad Intelectual (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights - TRIPs) son semejantes, pero también tienen diferencias. Por ejemplo, ambos códigos dan 20 años de protección a las patentes, incluyendo las farmacéuticas. Pero, una diferencia es que la Ronda de Uruguay otorga un periodo de entre cinco a diez años para que los países en vías de desarrollo se ajusten a los TRIPs (artículo 65); mientras que el TLCAN no permite ningún periodo de ajuste aun para México, el más pobre de los tres países involucrados.

El poderoso *lobby* de las firmas farmacéuticas, la Pharmaceutical Manufacturers Association, considera que el TLCAN va más allá de los TRIPs, porque el TLCAN (artículo 1709:4) incluye la llamada protección "pipeline" ó "como por un tubo". Esta protege los productos farmacéuticos o agro-químicos patentados en un país que, sin ser todavía vendidos en los otros países del acuerdo, reciben protección automática, "como por un tubo".

En lo que se refiere a programas de computo (software), ambos códigos los tratan como "obras literarias", que reciben 50 años de protección exclusiva. Esta designación es problemática, pues ignora bastante detalles de los criterios que determinan la originalidad de un programa de computo. De otro lado, puede tener el efecto de detener la transferencia de tecnología y del conocimiento a los países en vías de desarrollo.

Este ejemplo sobre el trato a los programas de computo ilustra un problema fundamental. En contradicción con la ideología del libre comercio, los códigos sobre derechos de propiedad intelectual son proteccionistas, protegiendo los derechos de los propietarios de las patentes y de marcas, sin reparar en sus obligaciones para con el conjunto de la sociedad. Desde sus orígenes, en Europa del siglo XVII (diecisiete), las leyes sobre patentes y

marcas tenían una dimensión social, pues su objetivo fue establecer un balance entre incentivos para creadores y el bienestar público.⁹

En vez de rectificar las asimetrías entre países más desarrollados y países en vías de desarrollo, los códigos sobre derechos de propiedad intelectual amenazan con agudizarlas. Por ejemplo, ambos tratados usan el principio del trato nacional, para insistir en que ningún país puede usar sus leyes de patentes para incentivar la investigación y desarrollo dentro de su propio país.¹⁰

Esta protección para las patentes y marcas de las empresas transnacionales, representa un giro de 180 grados respecto de los debates de los años sesenta y setenta, cuando las Naciones Unidas trató de establecer reglas que permitieran la transferencia de tecnología, y su adaptación por países en vías de desarrollo. Se estima que el costo adicional de todas las regalías y otros pagos que las transnacionales piensan cobrar, serán una suma adicional de entre US\$ 100 hasta US\$ 300 mil millones anuales¹¹ del Sur al Norte.

Recursos Naturales y Energía

Tal vez nada ilustra mejor la diferencia entre el ALC, el TLCAN y el GATT, que el trato a los recursos naturales en general y los productos energéticos en particular.

Las reglas del GATT, que continúan en la Organización Mundial de Comercio, permiten a sus miembros utilizar ciertas medidas para proteger sus recursos renovables o no-renovables del agotamiento prematuro. Por ejemplo, el GATT permite el uso de impuestos sobre exportaciones para preservar los

⁹ Ver nuestro estudio (DILLON, 1993, P.7-9).

¹⁰ El principio del "trato nacional" se establece en el artículo 3 del TRIPS y en el artículo 1703 del TLCAN. Se prohíbe discriminación según el campo de tecnología, el lugar de invención, y si los productos son importados o producidos localmente en el artículo 27.1 del TRIPS y artículo 1709:7 del TLCAN.

¹¹ GATT Briefing n.2, July 1990 RONGEAD, Lyon, France.

recursos naturales agotables. Los artículos XI y XX del GATT también permiten el uso de cuotas de exportación, bajo ciertas condiciones: para prohibir una escasez de productos esenciales, para conservar recursos naturales agotables, para garantizar insumos esenciales para industrias nacionales, y para asegurar una distribución equitativa de productos escasos.

Aunque el ALC y el TLCAN parecen respetar estos derechos del GATT a utilizar cuotas provisionales de exportación, en realidad condicionan su uso. Por ejemplo, prohíben los precios mínimos o máximos a las exportaciones en toda situación en que un país emplee una cuota provisional de exportación¹². Más grave es la prohibición de cualquier impuesto a la exportación, a menos que el mismo impuesto se aplique al consumo doméstico¹³.

Estas prohibiciones sobre restricciones cuantitativas, precios mínimos o impuestos sobre exportaciones de productos energéticos, minerales u otros recursos naturales, limitan seriamente la soberanía nacional sobre recursos naturales renovables y no renovables.

Pero lo más grave de todo son dos artículos (904 y 409 del ALC reproducidos como artículos 315 y 605 del TLCAN), que obligan a Canadá a continuar con las exportaciones de recursos no-renovables aún en casos de escasez nacional. Es decir, aun si existiera una emergencia en el abastecimiento de petróleo, Canadá se ve obligada a continuar exportando su petróleo a los EE.UU., en la misma proporción en que lo vendió durante los tres años anteriores. Además, no podemos sustituir un tipo de petróleo por otro (por ejemplo, un crudo pesado por un crudo más ligero), ni tampoco podemos exigir un precio más alto de aquel que pagamos los propios canadienses.

México obtuvo una exoneración¹⁴ de estos artículos tan dañinos que obligan a continuar las exportaciones en la misma proporción en que las vendieron durante los tres años anteriores. Sin embargo, si otros países

¹² Artículos 407:2 y 902:2 del ALC y artículos 309:2 y 603:2 del TLCAN.

¹³ Artículos 408 y 903 del ALC y artículos 314 y 604 del TLCAN.

¹⁴ Ver anexos 315 y 605 del TLCAN.

piensan integrarse al TLCAN, se les va a exigir que acepten las mismas condiciones que ya aceptó Canadá. Es importante recordar, que México pagó un precio bastante alto por la exoneración de tener que continuar exportando una proporción de su producción de energéticos. Para ganarla, México tuvo que liberalizar sus reglas sobre la inversión extranjera en sus industrias petroleras y de electricidad. También tuvo que liberalizar las reglas sobre compras de insumos por parte de sus empresas estatales, Petróleos Mexicanos y la Comisión Federal de Electricidad, y permitir mayor acceso a empresas estadounidenses y canadienses. (DILLON, 1993a)

Conclusión

El Presidente Ronald Reagan llamó el ALC entre EE.UU. y Canadá "una nueva constitución para América del Norte".

En efecto, tanto el ALC bilateral como el TLCAN son tan importantes como cualquier texto constitucional, dado que limitan la capacidad de gobiernos democráticamente elegidos de emprender iniciativas de forma independiente.

El ALC estableció algunos precedentes. El TLCAN va más allá, estableciendo aún más férreas restricciones sobre el ámbito de participación gubernamental en la vida económica.

La Experiencia de Canadá

El Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y los EE.UU. (ALC) está en vigencia desde el primero de enero de 1989. El TLCAN comenzó el primer día de 1994. Hasta esta fecha tenemos casi 5 y medio años de experiencia de libre comercio con los EE.UU. y sólo 5 meses como socio en una zona de libre comercio que incorpora a México.

Voy a enfocar mis comentarios en la relación bilateral entre Canadá y los EE.UU., principalmente por el tiempo que ha operado el ALC y porque un 80% del comercio canadiense ocurre con los EE.UU. mientras que sólo un 1.2% es con México.

Aunque tienen cierta razón aquellos que dicen que sólo en el largo plazo se pueden evaluar los efectos de tratados tan amplios; es posible dar un balance preliminar con los datos disponibles de los 5 años de libre comercio bilateral.

1 - Exportaciones crecieron - Importaciones crecieron también

Los defensores del ALC, como el ex-Primer Ministro Brian Mulroney, acostumbran utilizar cifras que muestran un crecimiento de las exportaciones canadienses a los EE.UU. después de ratificar el ALC. Es verdad que las exportaciones crecieron el 40.8% entre 1988 y 1993. (ver cuadro) Pero durante los mismos años las importaciones también crecieron el 40.9%. El crecimiento de las exportaciones a los EE.UU. no es principalmente el resultado de la rebaja de aranceles. Si se analizan las exportaciones que crecieron más, se ve que este crecimiento ocurrió en sectores donde no habían aranceles ó eran muy bajos antes del ALC - automóviles bajo el Pacto Automotriz vigente desde los años sesenta, petróleo y gas natural, y otros recursos naturales. (CRANE, 1994)

Además, hay que poner las cifras en un contexto histórico. Canadá siempre ha tenido un balance comercial favorable con los EE.UU. Una razón es la dependencia de los EE.UU. de las importaciones de materias primas, incluyendo los energéticos, de Canadá. Otra razón, es la necesidad de tener un superávit comercial para poder pagar el interés en nuestra enorme deuda externa. [A finales de 1993, la deuda externa neta fue C\$ 313 mil millones (US\$ 244 mil millones)] Durante los 8 años anteriores al ALC (1980-1988), las exportaciones a los EE.UU. crecieron a una tasa promedio del 11% por año. Durante los primeros 5 años de libre comercio, esas exportaciones sólo crecieron en 7,4% por año. Quiere decir que la tasa de crecimiento de las exportaciones fué menor bajo el libre comercio que antes.

Pero hablar sólo de las exportaciones sin tomar en cuenta las importaciones, es como discutir sólo los depósitos en una cuenta bancaria sin preocuparse de los retiros. Las importaciones desde los EE.UU. también crecieron: un 40,9% entre 1988 y 1993. La tasa promedio anual de crecimiento fué 7,3%

durante los primeros cinco años de libre comercio, casi igual a la tasa de crecimiento de las exportaciones. El resultado neto fué que el superávit comercial se deterioró en unos C\$ 6 mil millones de dólares nominales (US\$ 5 mil millones) durante los primeros 5 años comparado con el periodo de los 5 años anteriores al pacto de libre comercio.

En cuanto a los servicios - que comprenden viajes, gastos de embarque, servicios a negocios y otros - el deterioro fué más agudo. Después de 5 años de libre comercio, Canadá experimentó un déficit en su cuenta bilateral de servicios de C\$ 44,8 mil millones (US\$ 38,7 mil millones), que es C\$ 25,7 mil millones mayor que el déficit acumulado durante los 5 años anteriores al ALC. Incluyendo el balance negativo de pagos de interes y dividendos, tenemos que el balance de pagos en la cuenta corriente binacional se deterioró en C\$ 34,3 mil millones (US\$ 28,7 mil millones) durante los primeros 5 años de libre comercio.

Sin embargo, también resultaría bastante simplista decir que este deterioro fué sencillamente el resultado del libre comercio, pues existieron otros factores. Según nuestro análisis, el factor más importante que explica este deterioro, no fué la rebaja de aranceles, sino la sobrevaluación del dólar canadiense en relación a su contraparte estadounidense. Aquí tengo un cuadro que muestra la correlación entre el valor del dólar canadiense y el balance de pago en la cuenta corriente entre Canadá y los EE.UU.

2 - Empleo

Durante la campaña por la aprobación del ALC, el Primer Ministro Mulroney prometió muchas veces que el ALC iba crear 250.000 nuevos empleos. La realidad es que Canadá perdió 377.000 empleos durante los primeros 4 años de libre comercio.

Una vez más, como con las exportaciones, sería simplista decir que todos estos empleos se perdieron a causa del ALC. Por supuesto que hubieron casos muy claros donde los patrones cerraron sus fábricas en Canadá, con la intención de abastecer el mercado canadiense desde sus matrices en los EE.UU.; pero también hubieron otros factores que explican el aumento del desempleo como, por ejemplo, la recesión global durante 1991 y 1992.

GRÁFICO 1

BALANCE COMERCIAL CANADA-EE.UU. — 1984-93

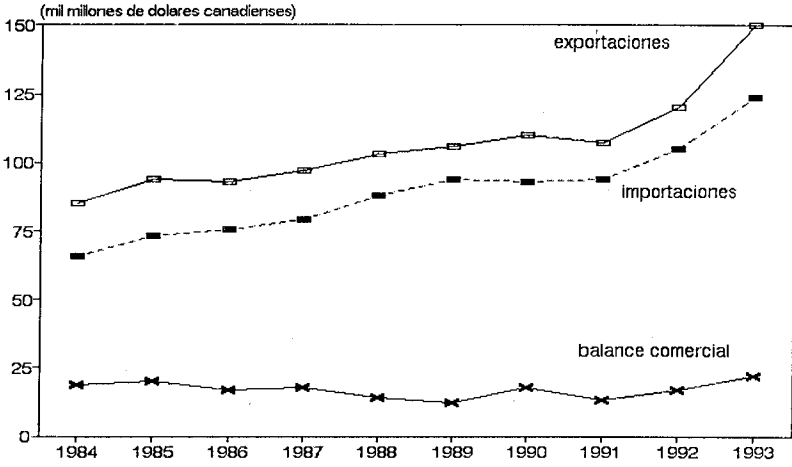


GRÁFICO 2

BALANCE DE CUENTA CORRIENTE: CANADA-EE.UU. — 1984-93

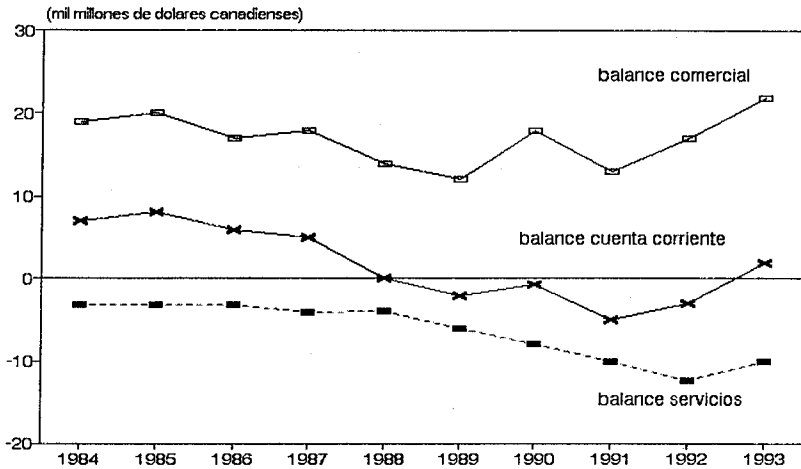
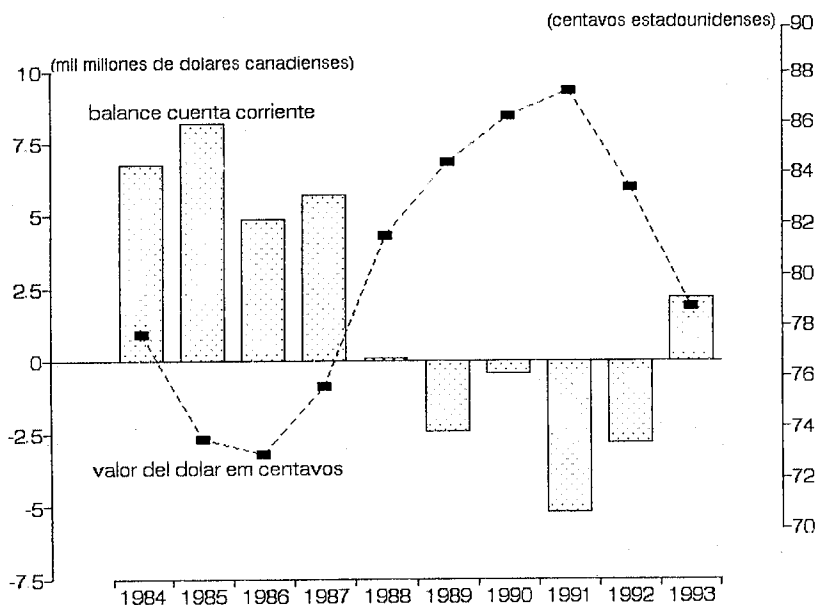


GRÁFICO 3

CUENTA CORRIENTE Y VALOR DEL DOLAR CANADIENSE — 1984-93



Sin embargo al estudiar el patrón de empleo en Canadá durante las dos últimas décadas, se ve un cambio importante ocurrido después de la firma del ALC: las pérdidas más graves de empleos se han dado en las industrias manufactureras. El número de canadienses empleados en fábricas disminuyó en 374.000 entre enero de 1989 y enero de 1992. Perdimos casi 1 de cada 5 empleos manufactureros, mientras que en los Estados Unidos se perdieron solamente el 5% de los empleos en el sector industrial durante los mismos años de recesión.

En Canadá, el 65% de las personas que perdieron sus empleos durante la recesión de 1991-92, no volvieron a trabajar en industrias manufactureras porque las fábricas cerraron sus puertas permanentemente. Esto es muy

diferente de la recesión de 1981-82, cuando sólo el 22% de las pérdidas de empleos fueron permanentes. Es decir, después de la recesión anterior, el 78% de las personas desempleadas del sector manufacturero regresaron a sus empleos, esta vez sólo el 35% pudo hacerlo.

Bajo el ALC, las empresas transnacionales tenían la opción de producir para el mercado canadiense desde sus fábricas estadounidenses, establecidas muchas veces en el Sur del país, en Estados que tienen legislación laboral que dificulta la organización de sindicatos. En algunos sectores, las autopartes, por ejemplo, se importa más de las maquiladoras mexicanas. Pero quiero enfatizar que, para Canadá, el problema no fue tanto importaciones de México como el traslado de la producción al Sur de los EE.UU.

Ni la rebaja de aranceles ni el traslado de la producción explican todo, pues las pérdidas de empleos manufactureros en Canadá tienen causas complejas. Hay también una reestructuración global de varias industrias, por ejemplo de la industria del vestido. Cito esta industria, porque ilustra uno de los temas más importantes de nuestra crítica del libre comercio: el hecho de que las mujeres sufran más.

3 - Las Mujeres sufren más

Desde 1988, unas 39.300 personas, casi todas mujeres, han perdido sus empleos en la industria del vestido de Canadá. Este número representa una tercera parte del total de personas empleadas antes del ALC. Aunque el empleo en fábricas cayó en 32%, la producción industrial sólo disminuyó en 7%, sin que las importaciones de ropa crecieron tanto después de 1988.

Como se explica ésta situación? La razón principal es que la industria del vestido se está transformando radicalmente: en vez de emplear mujeres para trabajar en fábricas, se usa trabajo a domicilio. La gran mayoría de las mujeres que cosen en sus casas son inmigrantes, quienes no hablan ni inglés ni francés. En Quebec se estima que, de 36.000 trabajadoras en la industria del vestido, 26.000 de ellas trabajan en su casa. Las encuestas indican que la mayoría de estas mujeres, pagadas a destajo, ganan por debajo del salario mínimo legal; y que no reciben la seguridad social mínima, como el seguro de desempleo,

seguro por accidentes, ni pensión por jubilación que recibirían por ley si trabajaran en fábricas.

En algunos casos, los sueldos son tan bajos que equivalen a los pagados en una maquiladora Mexicana, cerca de C\$ 5 (US\$ 4) al día. Un caso típico es el de María, una inmigrante portugués, quien gana 63% del salario mínimo por coser en su casa, en otras palabras, un sueldo de pobreza. (BEHIEN..., 1992, p.7)

El movimiento de mujeres en Canadá entiende el fenómeno del trabajo a domicilio, como una de las consecuencias más dañinas de la competencia global. El aislamiento de las mujeres en sus casas dificulta su organización. Los contratistas tratan las mujeres como una inmensa reserva de mano de obra barata, sin reconocer la habilidad necesaria para coser. Las empresas ahorran los costos de comprar máquinas de coser, electricidad, calificación, etc. La sobre-explotación de mujeres, es así una manifestación de las consecuencias negativas de la competencia global, donde los patrones buscan bajar sus costos pagando salarios aun más bajos.

4 - Servicios sociales

Hay otros efectos del ALC y la competencia internacional que pesan más sobre las mujeres que sobre los hombres. De un lado, las mujeres participan en el mercado de mano de obra marginal, trabajando en su casa ó a tiempo parcial en el sector de servicios; de otro, ellas asumen las responsabilidades familiares. En tanto que hay recortes en los presupuestos gubernamentales para la salud, la educación y el bienestar social, las mujeres terminan asumiendo mayores responsabilidades en el cuidado de los ancianos, los enfermos y los niños. Las mujeres en Canadá ahora hablan no sólo de la doble jornada sino de la jornada sin fin.

Pero, qué tiene que ver eso con el ALC? Mucho. Durante el debate sobre el ALC muchos sectores de la sociedad civil y especialmente el movimiento de mujeres, dijeron que bajo el ALC habría más presión para recortar los presupuestos gubernamentales para la salud, la educación y otros gastos sociales. Los proponentes del ALC, agrupados en lo que se llamaba "La Alianza Canadiense para el Comercio y Oportunidades de Empleo", se dieron cuenta

que esta crítica era muy eficaz para movilizar a la oposición del ALC. Entonces, la Alianza, patrocinada por la asociación más poderosa de hombres de negocio, el Consejo de Industriales de Asuntos Nacionales (Business Council on National Issues - BCNI), compró campos pagados de 4 páginas que intitularon: "Discusión franca sobre el Libre Comercio" ("Straight talk about free trade"), que publicaron en todos los periódicos más importantes durante los últimos días de la campaña electoral de 1988. Retóricamente, se preguntaban en estos avisos comerciales:

"Pero va el acuerdo a forzarnos a armonizar gradualmente nuestras políticas con los de nuestro socio más grande y más poderoso? Van los empresarios canadienses a organizarse como *'lobby'* para pedir menos gastos para programas sociales?"

Y, retóricamente, contestaban **"!Ni Modo!"** ("Not at all").

Sin embargo, sólo un mes después de las elecciones canadienses de 1988, en las que se debatió casi exclusivamente el tema del ALC, comenzó el *lobby* de los hombres de negocio en contra de los gastos sociales. El primer grupo que se pronunció fué la Asociación Canadiense de Manufactureros. Su presidente declaró que "todos los gobiernos tienen que evaluar todas sus políticas (de gastos sociales) para determinar si impiden o no la concurrencia. Si una política es anti-competencia, elimínenla."¹⁵ Voces de otras empresas grandes se hicieron eco de la misma llamada.

El siguiente presupuesto federal se aprobó 5 meses más tarde, incluyendo unos de los más salvajes recortes del gasto social que hayamos visto jamás en Canadá. Por ejemplo, se recortó el programa de seguro de desempleo, a pesar del alto porcentaje de personas sin trabajo. Esta decisión del gobierno del Partido Conservador de recortar los programas sociales, se debe entender como un programa para reorientar el mercado de trabajo, y adaptarlo a las exigencias del libre comercio: los patrones buscan una mano de obra más flexible para enfrentar la concurrencia internacional.

¹⁵ Citado en nuestro libro **Canada's Social Programs: From Shredded Safety Net to Social Solidarity**, (DILLON, 1993b, p.44).

5 - Inversión

Durante la campaña para ganar la aprobación del ALC se prometía que el acuerdo iba a atraer nuevas inversiones extranjeras que crearían miles de nuevos empleos.

Durante los años 1989-1991, de acuerdo a la agencia federal responsable por supervisar la inversión extranjera en Canadá, la inversión extranjera aumentó en C\$ 35 mil millones (US\$ 30 mil millones) (Invest. Canada Ann. Rep. 1990-91, s.d.). Pero el 93% de esta inversión fueron adquisiciones de empresas canadienses por extranjeros, y sólo el 7% fueron nuevas inversiones. Es decir, en vez de nuevas inversiones en la producción, hubieron varias fusiones y absorciones de empresas ya existentes. En vez de crear nuevos empleos, las empresas cerraron algunas de sus divisiones, redujeron sus sucursales canadienses y racionalizaron su producción a nivel continental. Muchas veces quedaron en Canadá sólo almacenes y oficinas de ventas, en vez de fábricas o proveedores de servicios.

6 - Costos de Farmacéuticos

Describí como, en Canadá, la lucha sobre las licencias obligatorias para farmacéuticos fue el centro del debate sobre los derechos de propiedad intelectual. Dentro de ella, había otra discusión sobre el costo de conceder patentes por 20 años a los productos farmacéuticos. Esta lucha para ganar la opinión pública se dió a través del uso selectivo de datos. Todo el mundo estaba de acuerdo en que las medicinas genéricas son más baratas, pues en Canadá, una medicina sin marca se vende a un precio de entre 24% y 65% por debajo de una medicina patentada. La cuestión en disputa era el costo acumulativo de extender la vigencia de las patentes de un promedio de 17 años hasta los 20 años.

En febrero de 1993, en vísperas de la firma del TLCAN, el gobierno Conservador en Canadá, aprobó una nueva ley farmacéutica, a pesar de contar con mucha oposición de los partidos políticos y de la sociedad civil. Esta ley aseguró que la industria de medicinas patentadas gozaría de 20 años de

monopolio para sus invenciones. Así, preparó el camino para el capítulo sobre derechos de propiedad intelectual del TLCAN y de la OMC.

El gobierno del Partido Conservador dijo que el costo adicional, para los canadienses obligados a comprar medicinas patentadas, por ausencia de sus equivalentes genéricos, sería unos C\$ 550 millones (US\$ 429 millones) durante 8 años. La industria farmacéutica transnacional estimó el costo adicional en sólo C\$ 125 millones (US\$ 98 millones) entre 1992 y 1996. Estas cifras no están necesariamente erradas, sencillamente sus autores calcularon los costos sólo para los años iniciales del nuevo régimen de patentes.

Para entender el verdadero impacto de esta nueva ley, hay que tomar en cuenta el periodo total, porque el costo se multiplica cada año con la adición de nuevas medicinas en la lista de no elegibles para las licencias obligatorias. En los primeros años, pocas medicinas serían afectadas. Pero, si suponemos la adición de nuevas medicinas al mismo ritmo anual de los descubrimientos históricos, los cálculos se alteran. Un experto en la economía farmacéutica calculó que el costo total para consumidores y gobiernos en Canadá puede ser C\$ 7 mil millones (US\$ 5,5 mil millones) entre 1993 y 2010.¹⁶

7 - Reservas de Petróleo y de Gas Natural

Describí como los artículos del ALC y del TLCAN robaron a Canadá de nuestra soberanía sobre nuestro petróleo, gas natural y otros recursos naturales. Este fue uno de los objetivos principales del gobierno Reagan al iniciar las negociaciones con Canadá. La industria petrolera norteamericana quería prohibir que Canadá volviera a las políticas intervencionistas del gobierno Trudeau, que reglamentó las exportaciones de petróleo como respuesta a la "crisis energética" de los años setenta.

¹⁶ Cifras de un estudio por Dr. Stephen W. Schondelmeyer, profesor de economía farmacéutica de la Universidad de Minnesota citada en **Intellectual Property Roghts in NAFTA: Impications for Health Care and Industrial Policy in Ontario** Ecumenical Coalition for Economic Justice, Toronto, 1993.

Explicué también como Canadá y México perdieron ciertos derechos que existen bajo el GATT, para usar impuestos de exportación o cuotas temporales sobre exportaciones para conservar las reservas agotables de petróleo o de gas natural.

Los negociadores estadounidenses querían garantizar el acceso a las fuentes de energía canadienses para sus empresas petroleras. En un memorandum confidencial del Departamento del Estado en Washington preparado para James Baker, el entonces Secretario del Tesoro se explicó que: "una de las razones para considerar energía... dentro del Acuerdo es dar más seguridad en el abastecimiento, reduciendo el riesgo de intervención gubernamental." (CANADA..., 1987, p.14-20)

Durante los primeros 3 años del ALC, las exportaciones de petróleo canadiense a los EE.UU. equivalieron al 56,2% de la producción total. Antes de la de-regulación de la industria en 1984, la proporción de petróleo exportado fue del 41,1% de la producción. Durante los mismos años, la proporción exportada del gas natural subió al 32,9% de la producción, de un 23,2% en 1984.

Es un mito pensar que Canadá tiene reservas inmensas de petróleo y de gas, y que no debemos preocuparnos por el abastecimiento futuro. No es verdad. Según cifras oficiales, las reservas de crudo convencional son suficientes para sólo 9,5 años al ritmo actual de explotación. Las reservas de gas serían suficientes para 19,8 años.

Por supuesto que se pueden descubrir nuevas reservas, y es cierto que hay más recursos en las arenas oleosas (tar sands) de Alberta y bajo las aguas frías del Artico y del Atlántico del Norte.

Pero, cuesta mucho desarrollar estas reservas fronterizas, que además, amenazarían el frágil medio ambiente y los derechos de los pueblos indígenas que viven en el norte de Canadá.

La consecuencia de comprometerse a continuar con las desenfrenadas exportaciones de petróleo será que, en el largo plazo, los consumidores canadienses pagaremos precios más altos, para subsidiar las exportaciones que, en el corto plazo, se hacen a los EE.UU. a precios muy debajo del costo de reemplazarlos. Los canadienses también subsidian a los consumidores estadounidenses a través de la generosa ayuda del gobierno a las propias empresas petroleras canadienses. Aunque el ALC y el TLCAN no permiten generalmente los subsidios, hay una excepción especial para la industria petrolera. (Artículo 906 del ALC y Artículo 608 del TLCAN).

8 - Empresas Estatales

Historicamente el sector público ha sido muy importante en el desarrollo de Canadá. Los gobiernos federales y provinciales han creado varias empresas estatales en los sectores de comunicación, transporte, venta de productos agrícolas, y servicios públicos, como hospitales y el sistema de seguro de salud.

El ALC ata de manos a los gobiernos que piensan establecer nuevas empresas públicas, porque tendrían que dar "trato nacional" a toda empresa interesada del otro socio, de los EE.UU.

Tomemos el caso de seguros de automóviles. Por lo menos dos provincias de Canadá ya tienen empresas públicas que venden seguros a los dueños de automóviles, ahorrando a los usuarios miles de dólares anuales porque operan como empresas sin fines de lucro.

El gobierno social-demócrata de la provincia de Ontario, también prometió a los electores que establecería una empresa pública de seguros para automovilistas. Pero este gobierno no cumplió con su promesa, principalmente por los obstáculos creados por el ALC. De acuerdo a los artículos 2010 y 1605 del ALC, Ontario tendría que notificar al gobierno de los EE.UU. de su intención de establecer esta nueva empresa, y tendría que compensar a las empresas privadas de seguros estadounidenses por sus pérdidas de mercados presentes ó **potenciales**. De no ofrecerles compensación suficiente, estas empresas privadas podían reclamar, bajo el artículo 2011, por la anulación o menoscabo de beneficios esperados. El gobierno de Ontario decidió no establecer la nueva entidad provincial cuando se calculó que la compensación a las empresas estadounidenses costaría C\$ 689 millones (US\$ 689 millones (US\$ 599 millones).

El capítulo 15 del TLCAN sobre monopolios y empresas del estado, es un otro ejemplo de como el tratado trilateral va más allá del acuerdo bilateral. El artículo 1502:3(b) del TLCAN aumenta la condicionalidad que existía en el ALC y dice que cualquier monopolio gubernamental tiene que "actuar solamente según consideraciones comerciales". Así sería difícil para un gobierno usar sus empresas estatales para lograr objetivos tales como la preservación de recursos naturales ó como instrumento de una política industrial para crear trabajo en regiones de alto desempleo. Usar una empresa estatal para fines no comerciales arriesga un cargo de práctica desleal.

9 - Solución de Controversias

La explicación oficial del por qué Canadá buscó un ALC con los EE.UU. fue que se querían evitar las disputas comerciales bilaterales. Durante los años 80, hubieron una serie de disputas sobre diversos productos incluyendo madera, cerveza, carne de cerdo, langostas, pescado y otros. Muchas veces, los EE.UU. usaron sus leyes de anti-dumping ó de impuestos compensatorios contra exportadores canadienses, acusándolos de exportar a precios por debajo del costo de producción ó subsidiados por el estado. Durante el debate sobre el ALC en 1987, el Primer Ministro Mulroney dijo a la Cámara de Comunes: "Nuestra más alta prioridad es obtener un acuerdo que termine con la amenaza, a la industria canadiense, de los proteccionistas estadounidenses que acosan y restringen nuestras exportaciones, a través del abuso de sus disposiciones jurídicas en materias comerciales."

Los medios de comunicación dieron mucha publicidad a un sinnúmero de disputas entre Canadá y los EE.UU., donde se acusaba a Canadá de subsidiar sus industrias y de otras prácticas desleales. A pesar de su postura de no firmar un tratado si Canadá no lograba una excepción de las leyes proteccionistas estadounidenses, al final, el gobierno Mulroney aceptó un acuerdo que reconoce la vigencia de toda la ley comercial estadounidense, incluyendo la sección 301 que da a los EE.UU. la facultad de castigar cualquier práctica que se juzge "no razonable, no justificada o discriminatoria".

La única cosa que Canadá logró fué un mecanismo especial de solución a disputas de anti-dumping e impuestos compensatorios estadounidenses, pero que sólo juzga si las leyes vigentes son aplicadas correctamente ó no. Los EE.UU. pueden aprobar nuevas leyes comerciales que aplicarán a Canadá, si el proyecto de ley nombra a Canadá específicamente. En otras palabras, Canadá no logró ninguna exención especial.

Durante los primeros 5 años del ALC, muchos de los casos disputados fueron sobre productos agropecuarios. Al examinar estos casos se aprecia un patrón: el hecho que los paneles bilaterales se pronunciaran en favor de Canadá, no fue suficiente para proteger a las industrias canadienses de las leyes proteccionistas estadounidenses. Por ejemplo, después que Canadá ganara una controversia sobre la carne de cerdo, a la semana siguiente la industria estadounidense emprendió otra acción en contra de la exportación de cerdos vivos, con el pretexto que esta industria recibe subsidios del gobierno canadiense.

La historia reciente de las disputas entre Canadá y los EE.UU. sobre productos agropecuarios muestra que, a pesar de firmar un acuerdo legal, Canadá no puede aislarse de las fuerzas proteccionistas en los EE.UU. determinadas a desafiar cualquier práctica que considere desleal. En el caso de las exportaciones de trigo, Canadá ganó 4 decisiones en 4 agencias estadounidenses ó paneles bilaterales diferentes. (FAGAN, 1994) En cada una de estas decisiones, las autoridades responsables dijeron que las exportaciones de trigo canadiense no fueron ilegalmente subsidiadas. Sin embargo, la Administración Clinton abrió otro caso contra el trigo canadiense en el GATT, esta vez por razones políticas: fue una de las promesas que Clinton hizo a congresistas del Medio Oeste para lograr la aprobación del TLCAN.

Irónicamente, una razón de por qué existe un mercado en los EE.UU. para el trigo canadiense, se debe a que es más rentable para agricultores estadounidenses exportar su trigo a otros países, beneficiándose de los subsidios bajo el Programa de Expansión de las Exportaciones (Export Enhancement Program).

La táctica estadounidense ha sido vincular la disputa sobre trigo, a la cuestión de acceso al mercado canadiense para leche, huevos, pollo y pavo. El artículo 710 del ALC, incorporada en el Anexo 702.1 del TLCAN, dice claramente que Canadá puede sustituir los aranceles negociados en la Ronda Uruguay, por las cuotas de importación que tradicionalmente se usan para leche, huevos, pollo y pavo. Este sistema de "manejo de la oferta" de estos productos, garantiza a los pequeños agricultores y productores un ingreso que cubre sus costos de producción. Al abastecer el mercado doméstico sin llegar a la sobreproducción, y por lo tanto excedentes, este sistema no causa daño a los mercados internacionales. No obstante, los EE.UU. quieren eliminar esta práctica de autosuficiencia alimentaria, tal vez porque sirve como un "mal ejemplo" para otras naciones. Aunque el texto legal del ALC y el TLCAN deberían ser suficientes para que Canadá aplique los aranceles negociados en la Ronda Uruguay, los EE.UU. exigen que Canadá rebaje estos aranceles en 5 años.¹⁷

¹⁷ El Artículo 309 del TLCAN dice "el Artículo XI del GATT... y cualquier otra disposición equivalente de un acuerdo sucesor... se incorporan en este Tratado y son parte integrante del mismo."

Como la única nación que ha experimentado 5 años de la erosión de derechos democráticos bajo un acuerdo de libre comercio, nosotros Canadienses tenemos una obligación especial de informar a nuestros aliados en todo el hemisferio acerca de las consecuencias. Creo que la mejor solidaridad que podemos ofrecer a los pueblos de América Latina es contar nuestra historia que demuestra algunas de los peligros de firmar un acuerdo de este tipo.

Quiero ser muy claro: no oponemos el comercio como tal pero sí oponemos tratados de este tipo. En las palabras del presidente de la Red Acción Canadá:

"Expandiendo la zona de libre comercio corporativo para incluir al resto de Latinoamérica, simplemente se extiende el terreno de juego en el que las transnacionales son libres para hacer inversiones sin interferencia o regulación de los estados nacionales. El nuevo destino manifiesto concede a las corporaciones transnacionales el poder de dirigir esos estados nacionales y por lo tanto debilitar la democracia... En tanto se permita a la agenda corporativa continuar, tendremos muy pocas posibilidades de reconquistar el control democrático sobre nuestro futuro económico y político."

Bibliografía

- BEHIEN, the label: Maria's story (1992). **Economics Justice Report**. Toronto: Ecumenical Coalition for Economic Justice, v.3, n.4, p.7, dec.
- CANADA pact weighs benefits shortfalls (1987). **Inside U.S. Trade**, Confidential Appraisal of US, p.14-20, 9 oct.
- CEPAL (1991). La iniciativa para las Américas: un examen inicial. **Comercio Exterior**, México, v.41, n.2, p.206-213, feb.
- CRANE, David (1994). Trail of broken promises. **The Toronto Star**, 1 jan., D1.
- DILLON, John (1993). **Intellectual property rights in NAFTA**: implications for health care and industrial policy Ontario. Toronto: Ecumenical Coalition for Economic Justice. p.7-12, oct.
- DILLON, John (1993a). The petroleum sector under continental integration. In: GRINSPUN, Ricardo, CAMERON, Maxwell, ed. **The political economy of North American Free Trade**. New York: St. Martin's.

- DILLON, John (1993b). **Canada's social programs**: from shredded safety net to social solidarity. Toronto: Ecumenical Coalition for Economic Justice. p.44.
- FAGAN, Drew (1994). Bully-boy tactics keep spurious wheat war going. **The Globe and Mail**, Toronto, 22 apr.
- THE GLOBE AND MAIL (9.10.87). Toronto, p.A2.
- INVESTMENT CANADA ANNUAL REPORT 1990-91 (s.d.). s.n.t. p.47, tab. 3.
- KEYNES, John Maynard (1933). National self-sufficiency. **The Yale Review**, New Haven, p.756ff.
- McQUAIG, Linda (1991). **The quick and the dead**. Toronto: Viking. cap.2.
- UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION (1990). Review of Trade and investment liberalization measures by Mexico and prospects for future United States-Mexico relations: investigación n.332-282. Washington: USITC publication 2275, p.6-1, apr.
- WATKINS, Mel (1992). **Madness and ruin**: politics and the economy in the neoconservative age. Toronto: Between the Lines.