Canadá: entre el libre comercio y las barreras interprovinciales

MARÍA TERESA GUTIÉRREZ HACES*

A medida que avanzaron las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), la necesidad de conocer mejor el complejo sistema político y económico de Canadá se tornó más imperiosa. También se hizo más evidente que el conocimiento en México acerca de Estados Unidos es muy superior al que se tiene sobre el otro socio norteamericano. El proceso negociador marcó en gran medida cuáles eran los espacios de información que se debían alimentar de inmediato. Junto con el TLC, en vigor desde el 1 de enero de 1994, se tejió una red de vínculos económicos, políticos y sociales cuyo crecimiento difícilmente se detendrá en el futuro.

Según información de la embajada de Canadá en México, el número de misiones registradas provenientes del país boreal se triplicó de 952 en 1988 a 2 931 en 1991; al año siguiente, además, se atendieron 7 762 consultas comerciales acerca de México. Estos datos ilustran el creciente interés en este país, pero muchos otros canadienses lo visitaron sin pasar por los canales oficiales y han establecido un inmenso circuito de *homologación profesional* que abarca partidos políticos, sindicatos, organizaciones no gubernamentales, pequeños y medianos empresarios, comunicadores, profesionistas y otros actores sociales.

Se requiere conocer con mayor detalle los aspectos indispensables para el buen entendimiento profesional de ambos países, lo cual supera en mucho el deseo llano de hacer "buenos negocios". Uno de los puntos que urge comprender a fondo es el de la práctica económica y política enmarcada en los principios del federalismo canadiense, de importancia clave en el desarrollo histórico de un país donde las prioridades regionales y la fuerza de las provincias son rasgos centrales del sistema nacional.

El federalismo de Canadá tiene ciertos aspectos económicos que se deben considerar para que la relación comercial de México con ese país se sustente en estrategias más claras. En términos generales, los canadienses han mostrado mayor preocupación por entender los procedimientos para invertir en México o realizar ciertas operaciones de coinversión, mientras que los mexicanos han manifestado menor inquietud con respecto al país septentrional.

La existencia de más de quinientas barreras interprovinciales en el territorio de Canadá, con un costo estimado de más de 6 500 millones de dólares canadienses (unos 4 800 millones de los estadounidenses), es un hecho muy importante para entender su economía. En julio último varios periódicos canadienses (*The Globe and Mail* y *Le Devoir*) publicaron una serie de noticias sobre las barreras interprovinciales, presentes desde 1867.

Gran cantidad de funcionarios públicos, especialistas, comerciantes e industriales opinan que fue más sencillo negociar el Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos (ALC) que remover, incluso gradualmente, esos obstáculos internos. En un estudio reciente de la Asociación de Industriales de Canadá se concluyó que el costo estimado de las barreras interprovinciales equivale a más de 1% del PNB.

En 1993 el gobierno canadiense inició un proceso negociador –con la participación de organismos federales y provinciales– a fin de reducir dichas barreras. En marzo se llevaron a cabo pláticas preliminares en Montreal y Quebec, mientras que en julio comenzó oficialmente la negociación que pretende llegar

* *Instituto de Investigaciónes Económicas de la UNAM y Presidenta de la Asociación Mexicana de Estudios Canadienses.*

a un acuerdo en junio de 1994. En ese documento se pretende establecer un *modus vivendi* entre las provincias y los territorios para que exista igualdad en el trato y libre movimiento de personas, bienes, servicios y capital, sin importar el origen provincial, objetivo pendiente desde que Canadá se proclamó confederación el siglo pasado.

En un análisis de la Conferencia de las Fronteras de Canadá se plantean serias dudas sobre el éxito de la negociación, ya que algunos ministros provinciales consideran que eliminar las barreras entraña graves dificultades políticas por los "grupos de interés en cada provincia que se benefician de ellas y presionan para mantenerlas".[1] Otros funcionarios opinan que "muchos hombres de negocios se han enriquecido gracias a ese proteccionismo",[2] en tanto que el dirigente de la Asociación de Industriales de Canadá, Stephen Van Houten, admite que algunos miembros de la organización lo aceptan porque obtienen dividendos.[3]

Ciertos tipos de barreras interprovinciales explican por sí solos las diversidad de intereses económicos que se entrecruzan en torno a ellas. Los consumidores pagan cerca de 500 millones de dólares canadienses adicionales por la compra de vino y cerveza debido a que los monopolios del Estado –que fijan precios y distribución– no venden los mismos productos en todo el país por las restricciones provinciales impuestas a la circulación. No es raro que algunas marcas nacionales de cerveza y bebidas alcohólicas se conozcan mejor en Estados Unidos que en Canadá.

Esta clase de limitaciones interprovinciales datan desde los años veinte. Es frecuente escuchar afirmaciones como que la provincia de Nueva Brunswick amenaza con aplicar represalias contra la de Ontario por el trato discriminatario que recibe la cerveza Mooshead en las tiendas de esta última provincia. También es común que en las regiones estadounidenses próximas se conozcan mejor los productos de algunas provincias que en otras de Canadá, sobre todo cuando se trata de pequeñas industrias.

Las barreras entre provincias prácticamente obligaron a los grandes productores de cerveza a tener plantas en cada entidad federativa, lo que en los últimos años se tornó cada vez más oneroso debido a la recesión económica. La compañía cervecera Labatt, por ejemplo, decidió cambiar de estrategia para producir su reciente novedad Labatt Ice en sólo tres provincias y dirigirla a la exportación. Muchas cervecerías pequeñas no pudieron sostenerse, con lo cual se generó una pérdida masiva de empleos.

Ante las repetidas afirmaciones de que el comercio interprovincial debe descansar en estándares aceptados por todas las

Las barreras entre provincias prácticamente obligaron a los grandes productores de cerveza a tener plantas en cada entidad federativa, lo que en los últimos años se tornó cada vez más oneroso debido a la recesión económica

provincias, que los certificados y títulos profesionales se deben reconocer sin importar la provincia emisora o que la longitud del recorrido de los transportes comerciales debe dejar de depender de los designios de cada provincia, es evidente que el tema encierra problemas económicos y políticos de importancia.

Tres asuntos internacionales agudizaron la situación: las negociaciones del sector agrícola en la recién terminada Ronda de Uruguay del GATT, la continuidad del ALC y la futura aplicación del nuevo acuerdo trilateral, pues las barreras interprovinciales frenan la actividad comercial interna y restan competitividad internacional. Según declaraciones oficiales, este país desembolsa más de 745 millones de dólares canadienses por las barreras internas del comercio agrícola. De igual modo, las empresas que operan en su territorio se enfrentan con problemas de competitividad por causas como las restricciones impuestas a la movilidad profesional.

En algunas provincias como Quebec, por ejemplo, la industria de la construcción se sujeta a la regla de que únicamente se puede ocupar a trabajadores locales sindicalizados; la oferta de trabajo está en manos de la Comisión de Construcción de Quebec y los sindicatos. En opinión del gobierno federal, esa provincia es una de las más proteccionistas en cuanto a compras gubernamentales y movilidad de mano de obra.

1. Stelios Loizides y Michael Grant, *Barriers to Interprovincial Trade: Implications for Business Highlights*, Conferencia de las Fronteras de Canadá, 1992.
2. *Le Devoir*, 30 de junio de 1993.
3. *Ibid.*

Junto con las restricciones en la distribución de mercancías y la oferta de servicios profesionales, sobresalen las impuestas a los transportes. Muchos empresarios del sector afirman que resulta más sencillo distribuir mercancías en México y Estados Unidos que en Canadá. Apenas en julio último, Ontario aceptó que parte de los transportes provenientes de Columbia Británica traspasaran la frontera; asimismo el gobierno de Ontario, con el predominio del partido Nueva Democracia, permitió que los tráilers de 25 metros de largo entren en su jurisdicción, mientras que las provincias del Atlántico insisten en un límite máximo de 23 metros.

Una tarea inconclusa

Frente a tamañas dificultades, cabe preguntarse si en el pasado hubo intentos de cambio. La respuesta es que en varias ocasiones el gobierno federal y algunos provinciales pretendieron derrumbar las barreras internas. Para ello se creo en 1985 la Comisión Real sobre la Unión Económica y las Perspectivas de Desarrollo de Canadá, con la tarea de analizar los aspectos económicos del federalismo y las implicaciones del ALC.[4]

Desde 1988 el gobierno federal redobló su empeño de terminar con la estructura proteccionista interna. En 1991 el ministro de comercio, Michael Wilson, pronunció un discurso ante la Asociación de Industriales en que señaló los lineamientos principales de la posición oficial. Aun con el creciente reconocimiento de que las barreras interprovinciales eran un obstáculo para el ALC, hasta 1992 los avances en la materia eran escasos.

Varias circunstancias contribuyeron a pasar de las declaraciones a las propuestas. El ahondamiento de la crisis económica de Canadá, la pérdida de popularidad del entonces primer ministro Brian Mulroney (así como del gobernante Partido Conservador) y la creciente convicción de que muchos de los problemas nacionales eran resultados del acuerdo comercial con Estados Unidos, propiciaron que en el *Informe del Consenso sobre la Constitución (Repport du Consensus sur la Constitution)* del 28 de agosto de 1992 se incluyera el apartado "La Unión Económica y Social de Canadá" y se considerase el funcionamiento de un mercado común dentro del país.

En ese documento se plantea lo que sería un inicio de reforma en el régimen de barreras interprovinciales y, por primera ocasión, se alude a la necesidad de modificar de manera radical las políticas comercial y fiscal. Dicho aserto extrañó el intento de emprender una serie de cambios políticos y económicos que se deseaba plasmar en la reforma constitucional; tal documento fue la base para el voto negativo de la mayoría de la población.

A principios de 1993 se abrió una nueva negociación de doble vía para hacer los cambios con base en un intercambio de opiniones en los planos federal y provincial, de suerte que las barreras interprovinciales pasaron a discutirse en los órganos decisorios gubernamentales al formar parte del paquete rechazado en el referéndum constitucional de 1992.

Orientaciones provinciales

La forma de gobernar en Canadá representa la suma de intereses federales y provinciales. Uno de los elementos más relevantes en la historia del país ha sido el peso de las provincias, cuyo poder económico y político se reflejó por años tanto en el marco constitucional cuanto en la práctica cotidiana.

Como resultado de la agregación paulatina de provincias y territorios, donde los más antiguos son Quebec y Ontario, la tarea de impulsar el desarrollo económico de las nuevas entidades federativas significó la atribución de poderes provinciales especiales cuya prioridad fue el avance regional. Por mandato constitucional cada provincia debe fortalecer su territorio y emprender para ello una serie de estrategias entre las cuales figuran las barreras interprovinciales. Cada provincia decide su estrategia económica, orientación social, política educativa, atracción de la inversión extranjera y, en ciertos casos –como en Quebec– su política fiscal (aparte de la federal). Algunas provincias tienen también una política exterior propia y cuentan con delegaciones para fines provinciales específicos y una política comercial congruente con ello; Quebec, en especial, sigue este patrón.

Durante los últimos años se han intensificado las críticas a la política federal. Se señala que el gobierno central no necesariamente atiende las necesidades económicas y sociales de las provincias. Esta consideración ha sido, desde luego, un excelente "caldo de cultivo" para sostener prácticas proteccionistas como las barreras interprovinciales.

Para apreciar la magnitud del comercio interprovincial basta señalar que en 1979 las transacciones respectivas ascendieron a 443 870 millones de dólares canadienses. La mitad correspondió a servicios, un tercio a manufacturas y alrededor de 10% a productos del sector primario. Cabe destacar que en ese año dos tercios de la producción se vendió en la provincia de origen, un quinto se envió a otras provincias y alrededor de 15% se exportó (véase el cuadro1). En la actualidad el comercio interprovincial es tan importante como el exterior; de ahí la pertinencia de analizar el peso económico de las barreras interprovinciales.

La proporción del comercio de productos primarios que correspondió a las exportaciones (32%) fue mayor que la del inter-

4. Acerca de esta Comisión véase Teresa Gutiérrez Haces, "Experiencias y coincidencias de una vecindad bajo el libre cambio: Canadá, México, Estados Unidos" en *La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá: ¿alternativa o destino?*, Siglo XXI Editores, México, 1992.

C U A D R O 1

CANADÁ: DESTINO DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, 1979 (MILES DE DÓLARES CANADIENSES Y PORCENTAJES)

	Valor total		La provincia productora		El resto del país		Exportaciones	
		%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	44 036 860	10	19 950 220	45	10 069 840	23	14 016 800	32
Manufacturas	158 804 590	36	69 652 570	44	43 796 010	28	45 356 010	28
Servicios	241 029 450	54	198 478 140	82	33 598 080	14	895 230	4
Total	*443 870 900*	*100*	*288 080 930*	*65*	*87 463 930*	*20*	*68 326 040*	*15*

Fuente: Statistic Canada, *Interprovincial Trade Flow*, Input-Output Division, 1979

cambio interprovincial (23%), mientras que en el caso de las manufacturas ambos destinos tuvieron una ponderación de 28%. En cambio, la gran mayoría de las transacciones de servicios (82%) se realizó en la misma provincia oferente. Cerca de dos tercios del comercio interprovincial se concentra en Ontario y Quebec, provincias que también han tenido mayor presencia en la relación comercial con México durante los últimos veinte años.

La provincia de Ontario, beneficiaria principal del Pacto Automovilístico suscrito con Estados Unidos en 1965, controla desde los años setenta cerca de 40% del comercio interprovincial; Quebec opera 25% y Alberta alrededor de 17% (gracias a sus ventas de gas y gasolina). Esta concentración geográfica del intercambio ha suscitado enormes disputas. Así, mientras que Ontario se declaró contra el ALC, Quebec se pronunció en favor como parte de una estrategia para reforzar su posición de sociedad distinta mediante los vínculos con el poderoso vecino del sur.

Esta distribución tan dispar del comercio genera también políticas proteccionistas específicas. Es posible que en términos cuantitativos los efectos de las barreras interprovinciales no reflejen por completo las repercusiones en cada una de las provincias. Algunas de ellas dependen en gran medida del comercio interprovincial y las barreras afectan directamente su economía interna; otras, como el territorio de Yukón, tienen una orientación exportadora y las barreras que levantan provincias como Quebec o Terranova afectan poco su estrategia comercial.

En el cuadro 2 es interesante destacar que Ontario, Quebec, Columbia Británica y Alberta fueron las provincias con mayor grado de atención interna de sus requerimientos de bienes; la Isla Príncipe Eduardo, Terranova y el territorio de Yukón figuraron, en términos proporcionales, como las principales demandantes de bienes de otras provincias, y Ontario, Nueva Brunswick y Nueva Escocia encabezaron la lista de provincias con las mayores adquisiciones relativas de bienes del exterior. Quebec y Ontario se distinguieron por consumir un alto porcentaje de los bienes fabricados en su propio territorio; a Manitoba y la Isla Príncipe Eduardo correspondieron los mayores envíos relativos de bienes hacia otras provincias, mientras que el territorio de Yukón, Terranova y Saskatchewan hicieron los mayores envíos proporcionales de bienes hacia el exterior (véase el cuadro 3).

El comercio entre las provincias canadienses, así como el peso de las barreras respectivas, se aprecia con más claridad en los cuadros 4 y 5, donde se presenta el intercambio de cada una con las demás y con los mercados del exterior. La información estadística, aunque referida a un año relativamente lejano, permite ponderar la importancia de los aspectos regionales en la política económica de Canadá, al igual que la situación específica de cada provincia en relación con las otras, la de su comercio exterior y la de sus vínculos con el poder federal. Para los fines de este trabajo, es pertinente destacar que las discrepancias interprovinciales residen mucho más en las ventas que en las compras.

De esta primera aproximación se concluye, sin duda, la importancia de conocer mejor los matices, los conflictos y las particularidades provenientes de las diversas posiciones provinciales, sobre todo frente al comercio con México, el cual resulta afectado por esta compleja trama de intereses regionales. Si los inversionistas canadienses deben tomar en cuenta las oportunidades y restricciones nacionales de México, los negociantes mexicanos deben estudiar con mucho cuidado las limitantes y las ventajas que ofrece cada provincia de Canadá.

Tradicionalmente los aranceles han servido para proteger el desarrollo industrial. En una economía con tanta influencia regional como la de Canadá, sin embargo, las barreras interprovinciales afectan de manera negativa la política de comercio exterior. A menudo los empresarios canadienses se han orientado hacia los mercados foráneos como estrategia para evadir las restricciones del comercio interprovincial. Aunque estas

C U A D R O 2

CANADÁ: ORIGEN DE LOS BIENES POR PROVINCIAS, 1979 (MILES DE DÓLARES CANADIENSES Y PORCENTAJES)

	Valor total	De la provincia Valor	%	Del resto del país Valor	%	Del exterior Valor	%
Terranova	2 576 130	638 090	25	1 526 240	59	411 800	16
Isla Príncipe Eduardo	601 020	147 800	25	391 900	65	61 340	10
Nueva Escocia	5 786 830	1 650 180	29	2 156 050	37	1 890 620	33
Nueva Brunswick	5 109 040	1 148 770	22	2 197 990	43	1 762 880	34
Quebec	50 593 240	922 850	43	12 564 480	25	16 105 890	32
Ontario	87 302 180	40 001 260	46	14 797 690	17	32 503 300	37
Manitoba	7 092 600	2 142 550	30	3 214 940	45	1 735 110	24
Saskatchewan	6 400 660	1 681 270	26	3 339 230	52	1 380 170	22
Alberta	21 555 330	10 186 630	47	7 047 430	33	4 321 280	20
Columbia Británica	22 085 430	6 882 080	45	6 238 300	28	5 965 050	27
Yukón y Territorios del Noroeste	664 730	201 310	30	391 640	59	71 780	11
Total	*209 767 190*	*89 602 780*	*43*	*53 865 850*	*26*	*66 298 620*	*32*

Fuente : Statistic Canada, *Interprovincial Trade Flow*, Input-Output Division, 1979

barreras contribuyeron a fortaler grupos de poder económico provinciales, como la Quebec Inc., la Lavalin y la Bombardier, éstos han buscado en el exterior opciones para resarcir la pérdida de competitividad. Esta preocupación ha existido desde hace largo tiempo. En 1937, por ejemplo, en el Informe de la Real Comisión sobre Dominios y Relaciones Provinciales se asentó que:

"Los estados miembros de una federación al principio pueden imponer barreras arancelarias y otras restricciones en el comercio con los demás estados y provincias. Después pueden alcanzar una fase de desarrollo en la que necesariamente habrá presiones políticas en favor de algunas formas de proteccionismo local. Los propósitos de cada provincia de incrementar sus ingresos, impulsar nuevas industrias, garantizar el empleo en épocas de depresión y proteger tanto el salario cuanto las condiciones laborales frente a la 'competencia desleal' o el '*dumping* social', podrían en cualquier momento reforzar las exigen-

C U A D R O 3

CANADÁ: DESTINO DE LOS BIENES POR PROVINCIA, 1979 (MILES DE DÓLARES CANADIENSES Y PORCENTAJES)

	Valor total	La provincia Valor	(%)	Resto del país Valor	(%)	Al exterior Valor	(%)
Terranova	2 312 630	638 090	28	495 260	21	1 179 280	51
Isla Príncipe Eduardo	367 170	147 800	40	143 129	39	76 259	21
Nueva Escocia	4 114910	1 650 180	40	1 400 920	34	1 063 810	26
Nueva Brunswick	3 923 590	1 148 770	29	1 116 090	29	1 658 720	42
Quebec	45 969 900	21 922 850	48	13 115 810	28	10 931 230	24
Ontario	84 700 930	40 001 260	47	20 920 730	25	23 778 930	28
Manitoba	6 149 200	2 142 550	35	2 503 720	41	1 502 930	24
Saskatchewan	6 644 170	1 681 270	25	1 900 400	29	3 062 500	46
Alberta	26 259 410	10 186 630	39	9 056 800	34	7 015 990	27
Columbia Británica	21 742 550	6 882 080	45	3 158 520	15	8 701 950	40
Yukón y Territorios del Noroeste	656 990	201 310	31	54 480	8	401 200	61
Total	*202 841 450*	*89 602 780*	*44*	*53 865 860*	*27*	*59372 790*	*29*

Fuente: Statistic Canada, *Interprovincial Trade Flow*, Input-Output Division, 1979

C U A D R O 4

CANADÁ: BALANZA COMERCIAL DE BIENES POR PROVINCIA, 1979 (MILES DE DÓLARES CANADIENSES)

	Con otras provincias	*Comercio exterior*	*Balance general*
Terranova	– 1 030 980	767 480	– 263 500
Isla Príncipe Eduardo	– 248 780	14 910	– 233 870
Nueva Escocia	– 755 130	– 826 810	– 1 581 940
Nueva Brunswick	– 1 081 900	– 103 560	– 1 185 460
Quebec	551 330	– 5 174 660	– 4 623 330
Ontario	6 123 040	– 8 724 370	– 2 601 330
Manitoba	– 711 220	– 232 180	– 943 400
Saskatchewan	– 1 438 830	1 682 330	243 500
Alberta	2 009 370	2 694 710	4 704 080
Columbia Británica	– 3 079 780	2 736 900	– 342 280
Yukón y Territorios del Noroeste	– 337 160	329 420	– 7 440

Fuente: Statistic Canada, *Interprovincial Trade Flow*, Input-Output Division, 1979.

cias proteccionistas locales que pueden surgir, incluso, en las políticas municipales".

Distorsiones del provincialismo

Los fundamentos de la unión económica de Canadá se encuentran en el Acta Constitutiva de 1867, cuya sección 121 declara la eliminación de aduanas internas, pues "todo artículo producido o manufacturado en cualquier provincia debe admitirse en cada una de las demás". Pero el origen de las barreras interprovinciales se halla en la sección 91 (2) del mismo documento, donde se aborda la regulación del comercio, así como en la decisión de la Suprema Corte de reconocer el poder provincial como regulador del intercambio en la provincia y, en algunos casos, del flujo interprovincial de bienes, sobre todo en lo referente a las repercusiones en la producción local, la comercialización, los monopolios y otros aspectos.

Sin embargo, las distorsiones económicas generadas por los diversos tipos de barreras interprovinciales son también responsabilidad federal, no sólo de las provincias. Existe, por ejemplo, una política nacional del transporte que busca beneficiar el desarrollo de ciertas regiones marginales; así, se subsidia el flete para el movimiento de semillas en beneficio de zonas como las Praderas, al igual que el transporte de otras mercancías en la parte oriental del país para impulsar el comercio interregional.

Un caso ilustrador del respaldo selectivo federal es la política energética de los ochenta: precios de exportación distintos a los correspondientes al consumo en cada provincia, apoyos especiales para la explotación y subsidios en los embarques. Tales medidas originaron tensiones y disputas entre las provincias ricas en petróleo, como Alberta, y las carecientes del hidrocarburo. Otra "fuente distorsionadora" federal puede ser la política de compras gubernamentales, toda vez que las ofertas se abren conforme a especificaciones provinciales sobre costos y habilidades, con preferencia para los habitantes de la provincia convocante.

Los gobiernos provinciales también generan distorsiones al imponer barreras comerciales, aunque muchas persiguen objetivos sociales y económicos legítimos que les confieren un amplio consenso interno. Aunque desde fuera las políticas preferenciales como las licitaciones con restricciones geográficas y los requisitos de residencia de los concursantes resultan discriminatorias, en las provincias establecen un clima de seguridad económica. En aras del desarrollo regional, además, las políticas provinciales incluyen estímulos que favorecen también a la inversión extranjera.

Estas políticas afectan los flujos de mercancías, pero también existen barreras que obstaculizan los de capital y personas. Los gobiernos provinciales tampoco son ajenos al control de los recursos naturales, la propiedad de la tierra, los bosques, las superficies fértiles para el cultivo y otros ámbitos.

Algunos canadienses necesitan certificados, títulos y licencias de la provincia donde desean ejercer su profesión. En este punto se aprecia una notoria falta de uniformidad nacional que muchas veces afecta a las grandes empresas, pues las obliga a contratar servicios profesionales en cada provincia. Mientras que en el ALC se incluyó un capítulo sobre la movilidad de los hombres de negocios, en Canadá existen obstáculos para que

C U A D R O 5

CANADÁ: BALANZA COMERCIAL DE BIENES Y SERVICIOS POR PROVINCIA, 1979 (MILES DE DÓLARES CANADIENSES)

	Con otras provincias	*Comercio exterior*	*Balance general*
Terranova	– 1 174 790	878 400	– 296 390
Isla Príncipe Eduardo	– 275 790	24 140	– 251 650
Nueva Escocia	– 850 880	– 871 870	– 1 722 750
Nueva Brunswick	– 1 264 960	173 380	– 091 580
Quebec	218 660	– 4 294 840	– 4 076 180
Ontario	7 463 330	– 7 357 420	105 910
Manitoba	108 350	– 55 790	52 560
Saskatchewan	– 1 862 010	2 087 500	225 490
Alberta	1 710 800	2 984 310	4 695 110
Columbia Británica	– 3 683 430	4 114 790	431 360
Yukón y Territorios del Noroeste	– 389 280	343 790	– 45 490

Fuente: Statistic Canada, *Interprovincial Trade Flow*, Input-Output Division, 1979

El gran desafío de Canadá es la restructuración económica interna, lo cual incluye el derrumbe de las barreras interprovinciales. La tan debatida ausencia de una política industrial, la pérdida masiva de empleos en el último trienio y la crisis de confianza de la sociedad canadiense en sus gobernantes son, en cierta medida, resultado de un modelo económico que funcionó bien en el pasado pero que ahora se enfrenta cada vez más con el fantasma del anacronismo

abogados, contadores y otros profesionistas laboren en ciertas provincias.

Si bien la mayoría de las barreras representan un esfuerzo por impulsar el desarrollo económico provincial y los votantes esperan que las autoridades provinciales impulsen la apertura de nuevas fuentes locales de empleo, en la actualidad las exigencias de la globalización agudizan sin cesar las distorsiones económicas correspondientes en desmedro de los beneficios esperados. Desde un punto de vista macroeconómico, las barreras han propiciado una mala asignación de recursos tanto en las provincias como en los espacios económicos comunes.

El modelo respectivo funcionó en el pasado, pero ahora fragmenta el mercado nacional y orilla a las economías locales a privilegiar el comercio norte-sur frente al este-oeste en Canadá. Las barreras interprovinciales se justificaron como una forma de crear mercados locales con beneficios directos para provincias en desarrollo. La desconfianza histórica en el gobierno federal reforzó esta opción y, durante el largo período de bienestar social que perduró hasta los años ochenta, las barreras interprovinciales rindieron importantes frutos económicos que se extendieron al terreno social.

Conclusiones

Entre los motivos que justifican la necesidad de modificar la práctica de barreras interprovinciales en Canadá figuran los siguientes:

• Las barreras se levantaron en atención de los productores locales, pero afectan a los consumidores y a la fuerza de trabajo.

• El costo de las barreras lo pagan los consumidores locales y los productores fuera de la provincia.

• Las barreras restan competitividad al productor que la mayoría de las veces está sujeto a la fragmentación de un mercado y de la planta productiva. Los mercados provinciales a menudo representan la suma de numerosas plantas pequeñas diseminadas a lo largo de las provincias.

• Como resultado, existen serias dificultades para elaborar una estrategia nacional, de modo que las compañías canadienses suelen quedar atrapadas en un lógica regional.

• La inflexibilidad en la prestación de servicios profesionales obliga a operar con altos costos administrativos que puede motivar el cierre de empresas o su traslado al exterior.

Sin duda, este último aspecto es una de las principales razones de que numerosas empresas ubicadas en Canadá con matriz en Estados Unidos se muden a este país o, junto con compañías canadienses, empiecen a operar en América Latina.

El gran desafío de Canadá es la restructuración económica interna, lo cual incluye el derrumbe de las barreras interprovinciales. La tan debatida ausencia de una política industrial, la pérdida masiva de empleos en el último trienio y la crisis de confianza de la sociedad canadiense en sus gobernantes son, en cierta medida, resultado de un modelo económico que funcionó bien en el pasado pero que ahora se enfrenta cada vez más con el fantasma del anacronismo. En el exterior, mientras tanto, Canadá busca un nuevo espacio en la modernidad económica que encierra América del Norte.