

EL NEOLIBERALISMO CONTINENTAL Y LA ÉLITE CORPORATIVA CANADIENSE

*William Carroll**
*Jerome Klassen***

Introducción

Durante más de dos décadas, la política económica exterior del Estado canadiense ha sido impulsada por una estrategia de *neoliberalismo continental*, la cual ha traído consigo dos intenciones: la de reorganizar la economía canadiense dentro de estructuras regionales de acumulación y la de reestructurar el Estado con las líneas neoliberales o de libre mercado. Esta estrategia primero se llevó a cabo por medio del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá (CUSFTA, por sus siglas en inglés) de 1988, y siguió adelante por medio del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) de 1994. A través de estos acuerdos, los gobiernos canadienses introdujeron la economía nacional dentro de un sistema de producción e intercambio continental y establecieron una constitución externa para racionalizar el Estado de formas acordes con los principios neoliberales.

Por supuesto, los resultados son verdaderamente revolucionarios en cuanto a la reconstrucción del espacio económico del continente. Actualmente, en la región del TLCAN habitan más de cuatrocientas cincuenta millones de personas que producen más de diecisiete billones de dólares anuales en bienes y servicios. El bloque comercial del TLCAN es el más grande del mundo y ahora representa más de un billón de dólares del comercio anual —tres veces más del nivel de 1994, cuando el TLCAN entró en vigor—. La creación de una zona de comercio continental también ha fomentado nuevos flujos de inversión extranjera directa (IED) de corporaciones multinacionales que buscan explotar los mercados, los recursos y las ofertas laborales de la región. De hecho, los flujos de la IED han aumentado entre los socios del TLCAN y entre el bloque de este acuerdo y la economía mundial en general.

Para Canadá, la búsqueda del neoliberalismo continental ha transformado la economía nacional y la estructura del empleo de manera fundamental. En 2008, uno de cada cinco trabajos estaba relacionado con el comercio dentro de la zona del TLCAN, que representaba 381.3 mil millones de dólares de la exportación de mercancía canadiense, y 245.1 mil millones de dólares de las importaciones de mer-

* Department of Sociology, University of Victoria, Columbia Británica, <wcarroll@uvic.ca>.

** Center for International Studies, MIT, <jklassen@mit.edu>.

cancia de este mismo país. El mismo año, Canadá poseía 314.6 mil millones de dólares en acciones de la IED en países de la zona del TLCAN, y estaba comprometida con 292.9 mil millones de dólares en acciones de IED que estaban en manos de corporaciones estadounidenses y mexicanas. Por medio de tales modelos de integración económica, el Estado canadiense se ha incorporado a una economía política continental, en la cual los vínculos Norte-Sur predominan cada vez más sobre los del Este-Oeste. Por esta razón, el proyecto del neoliberalismo continental ha sido muy cuestionado en Canadá, dentro y fuera del Parlamento, y por una amplia variedad de fuerzas políticas y económicas.

Este mismo cuestionamiento se ha manifestado en las ciencias sociales, en las que han surgido dos puntos de vista teóricos principales. El primero es la teoría neoliberal de la ventaja comparativa del comercio. El axioma central de esta teoría es que el comercio competitivo funciona para el beneficio de todas las naciones que participan en el intercambio fronterizo de mercancías. Según la teoría de la “ventaja comparativa de costo”, el libre comercio tendrá como efecto cambios relativos de precios para balancear las cuentas entre las naciones que mantengan un enfoque dirigido hacia el empleo. Por consiguiente, los beneficios del comercio son favorables para todas las naciones que participan en el intercambio de mercancías. En la teoría más refinada de la “ventaja comparativa del factor”, se dice que cada nación se beneficia del comercio hasta el punto de especializarse en exportar esas mercancías que puede producir relativamente con mayor eficiencia. En efecto, las naciones se beneficiarán al especializarse en la exportación de mercancías cuyos “factores de producción” existan en relativa abundancia, lo que da a esos productos una ventaja comparativa de costo en los mercados mundiales. El resultado final de la liberalización del comercio es, entonces, una economía mundial de producción especializada en la exportación, que lleva hacia una convergencia económica entre las naciones y hacia un aumento general en el bienestar global.

En el contexto canadiense, esta teoría de la convergencia del comercio neoliberal fue precisamente la que dirigió el proyecto de integración continental (Canadá, 1985). Los defensores del neoliberalismo (Harris y Cox, 1983) quisieron demostrar que el libre comercio con Estados Unidos disciplinaría la economía nacional y, de este modo, propiciaría beneficios en la productividad, la especialización industrial y las economías de escala para las firmas canadienses en una zona comercial regional. Los defensores del libre comercio predijeron que Canadá recibiría también nuevas entradas de IED, que llevarían a una mejora en el sector manufacturero con miras a líneas más competitivas de producción de valor agregado para la exportación. Durante el proceso, el país experimentaría un crecimiento neto del producto interno bruto (PIB) y del empleo en general, lo que permitiría a los gobiernos en todos los niveles mantener sólidos programas sociales y de asistencia social.

Como Jim Stanford (2006a) lo ha documentado, este pronóstico se basó en ciertas suposiciones de los modelos neoliberales del comercio equilibrado; éstas incluían el aprovechamiento total de factores de producción, factor de fijación de precios uniforme, información perfecta, acciones de ingreso constante, control de capitales, comercio balanceado y eliminación de barreras de entrada, ninguna de las cuales existía en la economía real de América del Norte. Por consiguiente, los modelos de la teoría del libre comercio no podían prever los límites y riesgos del neoliberalismo continental. Aunque Canadá ha desarrollado nuevas formas de comercio y de integración de inversión con Estados Unidos y México, no ha cosechado los beneficios en la productividad, el empleo y el crecimiento del PIB que pronosticaba la teoría neoliberal (Jackson, 2007; Seccareccia, 2007; Robinson, 2007). Tampoco ha experimentado el salto cualitativo en la producción de valor agregado para la exportación global; en cambio, se ha vuelto más dependiente de las ventas de recursos a la economía de Estados Unidos. Por estas razones, Stanford (2006a: 181) sostiene que los modelos neoliberales han sido “parciales y engañosos”.

Al hacer esta crítica, Stanford abre el camino para una segunda teoría clave de la integración continental —la teoría de la dependencia de la economía política del nacionalismo de izquierda. Inspirado por las teorías latinoamericanas de la dependencia de las décadas de los sesenta y los setenta, este marco ha considerado a Canadá como una dependencia económica, política y militar del imperio de Estados Unidos (Levitt, 1970)—. El argumento central es que el desarrollo económico de Canadá ha sido obstaculizado por una economía de planta de sucursales en donde el capital extranjero es el dominante en los sectores industriales, y el capital canadiense está limitado a los sectores primarios y financieros. Con una estructura económica dependiente, y una clase capitalista *compradora* (Clement, 1977), el Estado canadiense ha sido obligado a servir tanto a los intereses económicos del capital estadounidense a nivel regional como a los intereses político-militares del imperialismo estadounidense a nivel global (Clark-Jones, 1987). Con esta interpretación de la relación entre Estados Unidos y Canadá, la agenda del libre comercio se ha percibido como un resultado lógico de la estructura continental de la dependencia económica. Como lo ha mencionado Leo Panitch (1994: 78), “el tratado de libre comercio de 1988 se diseñó no para inaugurar sino para constitucionalizar, formalizar y ampliar la dependencia de Canadá de Estados Unidos”.

Si, como lo observó Stanford, un método hipotético-deductivo debilita los modelos neoliberales, la teoría de la dependencia se distingue por basarse en las estructuras reales del poder económico y político en la formación social continental. A pesar de esta fuerza, tres problemas fundamentales limitan la teoría de la dependencia (Carrol, 1986). El primero tiende a enfocarse en la relación entre Estados Unidos y Canadá a expensas de examinar el papel más amplio que desempeña

Canadá en la economía mundial y en el sistema de Estado-nación. El segundo tiende a hacer énfasis en las categorías del nacionalismo —y las políticas de la independencia nacional— a expensas de analizar la lógica estructural del capitalismo y sus relaciones sociales fundamentales. El último emplea una interpretación empírica de los “circuitos del capital” y, por lo tanto, no pudo ver los sectores “primarios” —por ejemplo, gas, petróleo y minas— como formas avanzadas de producción industrial basadas en tecnologías complejas. Por todas estas razones, la teoría de la dependencia ofrece una opinión parcial de la economía política canadiense y una visión parcial del cuestionamiento político bajo el estandarte de la independencia nacional o soberanía (Hurtig, 2003).

Para tratar estos problemas dentro de las teorías neoliberales y de la dependencia, este trabajo desarrolla una interpretación marxista del neoliberalismo continental. Esta visión está permeada por la teoría marxista del capitalismo como un sistema generalizado de producción de mercancías por una ganancia. La clase capitalista, que posee y controla los medios de producción, obtiene ganancias o plusvalía a través de la explotación de la fuerza de trabajo en el proceso productivo (Marx, 1976). La acumulación de capital avanza por medio de las dinámicas gemelas de concentración y centralización (Shaikh, 1983), y crea un imperativo correspondiente para la expansión internacional. Desde esta perspectiva, la internacionalización del capital aparece como un “arreglo espacial” (Harvey, 1990) a las contradicciones internas del sistema, en particular, a las formas de lucha de clases y la sobreproducción que ejercen presión hacia la disminución en la tasa de ganancia. La inherente marcha hacia la internacionalización del capital se produce, por lo tanto, por la crisis interna del sistema a medida que la clase capitalista y el Estado tratan de establecer nuevas geografías de producción y dirigencia de clases. Para desarrollar esta teoría en el caso de Canadá, este trabajo rastrea la movilización de la clase capitalista alrededor de un proyecto de neoliberalismo continental desde la década de los ochenta hasta ahora. Así, demuestra cómo la élite corporativa canadiense ha buscado una estrategia de integración norteamericana, cada vez mayor, como un arreglo espacial para las luchas de clase y las tendencias de crisis del capitalismo. En particular, este trabajo analiza el proyecto de integración continental como un marco para fomentar la internacionalización del capital en el bloque de América del Norte, así como la reorganización del Estado y la estructura social en Canadá. Sobre esta base, también explica los nuevos modos de protesta popular y oposición a la agenda del libre comercio. Específicamente, considera cómo el reajuste de las relaciones de clase en el bloque de América del Norte ha creado nuevas formas de resistencia nacional y transnacional a la lógica del capital en Canadá y más allá.

Por razones conceptuales, la discusión se centrará alrededor de tres conceptos clave: “el arreglo espacial” de David Harvey (1990), “la comunidad corporativa” de

William Domhoff (2006) y “transnacionalismo contencioso” de Jeffrey Ayres (2004). Según Harvey, un camino para salir de una crisis económica es que el capital busque nuevos espacios en los cuales se organice el poder de la fuerza de trabajo y de los medios de producción de manera más redituable. Al reorganizar la economía mundial por medio de formas nuevas de comercio e inversión fronterizas, el capital, a menudo a través de iniciativas del Estado, puede lograr un “arreglo espacial” para que las ganancias aumenten. Como lo demuestra este trabajo, desde el punto de vista de la clase capitalista canadiense, el proyecto de la integración de América del Norte se puede ver como un método de solución a las crisis dentro de nuevos espacios de producción.

Sin embargo, para lograr este arreglo espacial, la comunidad corporativa se tuvo que organizar alrededor de los intereses comunes de clase. Para Domhoff, una comunidad corporativa está formada por las direcciones engranadas que existen entre grandes corporaciones, al igual que por organizaciones de políticas que crean y dirigen los mismos intereses corporativos. Estos vehículos de cohesión económica y política proporcionan a la comunidad corporativa los medios para promover un interés común de clase al Estado. Con esto en mente, los sociólogos han identificado “a los miembros coincidentes de los comités de gobierno en los campos de negocios corporativos, en la formulación de políticas y en el Estado”, como una forma de documentar la organización social y el activismo político de la clase capitalista (Carroll y Shaw, 2001: 203).

Durante el periodo del neoliberalismo, la movilización de la comunidad corporativa a través de los grupos de política intersectorial ha sido de importancia fundamental para lograr la hegemonía política. Debido a que la red del engranaje directivo se ha vuelto más escasa, al igual que las nuevas reformas de gobierno corporativo, los grupos de políticas intersectoriales han surgido como puntos clave en la formación de clases y el activismo político para la comunidad corporativa. En el caso de Canadá, “las asociaciones de negocios, junto con las redes asociadas, las coaliciones y los grupos de presión, han probado ser la fuerza social más poderosa en la práctica cuando se establecen las prioridades para la economía política de América del Norte” (Clarkson, 2008: 180). De hecho, los grupos regulatorios, como el Consejo de Negocios sobre Asuntos Nacionales (Business Council on National Issues) y la Cámara de Comercio de Canadá, han desempeñado papeles fundamentales al impulsar la estrategia del neoliberalismo continental en conjunto con las agencias estatales clave y sus contrapartes en el extranjero.

Sin embargo, como una estrategia de la clase capitalista, el proyecto de integrar el bloque de América del Norte ha creado nuevas formas de “políticas contenciosas” a nivel nacional y transnacional (Ayres y Macdonald, eds., 2009: 7). El proyecto del neoliberalismo continental ha transformado radicalmente la estructura econó-

mica y el panorama político de la región, para beneficio del capital y en detrimento de la mano de obra y de los estratos sociales más marginados. La clase trabajadora y las fuerzas populares, a las que se les ha negado un papel en el proceso de negociaciones, se han movilizadado en contra de la agenda de integración en varias ocasiones utilizando formas de protesta locales, nacionales y transnacionales. A la fecha, estas movilizaciones todavía no han impedido o detenido la agenda del libre comercio. Sin embargo, a medida que la “integración profunda” avanza en el presente, vale la pena analizar hasta qué punto una estrategia de “transnacionalismo contencioso” (Ayres, 2004) puede dar marcha atrás o reformar el proyecto de neoliberalismo continental en Canadá y más allá.

En resumen, este trabajo examinará las formas en que la comunidad corporativa en Canadá ha llevado a cabo una estrategia, cada vez más fuerte, de neoliberalismo continental como un arreglo espacial a la crisis del capitalismo. Asimismo, demostrará cómo esta estrategia ha provocado cada vez más oposición política a la internacionalización del capital en el bloque de América del Norte.

Para trazar la historia de este proceso, este trabajo se organizará en cuatro partes. La primera y la segunda examinarán el papel determinante del Consejo de Negocios sobre Asuntos Nacionales (Business Council on National Issues, BCNI) al fraguar los acuerdos de comercio e inversión de 1988 y de 1994, y las diferentes formas de protesta a las que se enfrentaron estos acuerdos. La tercera parte examinará la estrategia de “integración profunda” que surgió dentro de la comunidad corporativa canadiense después del 11 de septiembre de 2001. En particular, se analizará el papel del Comité Canadiense de Directores de Empresas (Canadian Council of Chief Executives, CCCE) en la movilización de la comunidad corporativa de América del Norte alrededor de la Alianza para la Seguridad y Prosperidad de América del Norte (ASPAN). El Consejo de Competitividad de América del Norte (NACC, por sus siglas en inglés), creado por la ASPAN, surgió en 2005 como el nexo organizativo de los intereses corporativos transnacionales en el continente. Por medio de la ayuda de un sociograma, se analizará el NACC como una cristalización del poder corporativo transnacional en el bloque de América del Norte. La última parte se ocupará de la movilización que se generó alrededor de la Declaración del Perímetro de Seguridad y la Competitividad Económica de 2011. Al final, este trabajo explicará cómo el proyecto de neoliberalismo continental se desarrolló por medio de una serie de coyunturas y evaluará lo que el proyecto ha significado para el balance de los grupos de clase en Canadá y más allá.

De la crisis al neoliberalismo: el Consejo de Negocios sobre Asuntos Nacionales y el Tratado de Libre Comercio

En el periodo que siguió a la Segunda Guerra Mundial, la economía política canadiense se caracterizaba por ser un régimen particular de acumulación, al que Jane Jenson (1989) describió como un “fordismo permeable”. Como lo demuestra Jenson, la economía política canadiense se diferenciaba de la asistencia social socialdemócrata de los Estados europeos, tanto como de la variante liberal del fordismo de Estados Unidos. Este régimen peculiar de acumulación combinaba tres importantes características.

La primera: el Estado reconocía los derechos sindicales y las negociaciones colectivas en el sector privado sin incorporar a las organizaciones de la clase trabajadora a los mecanismos de planeación pública. El Estado dirigía a distancia las relaciones laborales, y promovía un sistema de producción y distribución del sector privado.

La segunda: debido a que al fordismo en Canadá no lo determinaba un acuerdo mutuo, entre el trabajo y el capital, regulado por el Estado, los programas de asistencia social estatales nunca se desarrollaron como los europeos. En cambio, el gobierno federal se ocupaba principalmente de financiar el gasto de los programas sociales de las provincias por medio de acuerdos compartidos y de crear programas de infraestructura nacional, como la Carretera TransCanada (TransCanada Highway) y la Ruta Marítima St. Lawrence (St. Lawrence Seaway).

Por último, la tercera, la economía canadiense estaba incorporada dentro de una estructura regional de acumulación. El complejo fordista de “la producción en masa para el consumo en masa” se organizaba alrededor de la exportación de recursos hacia el mercado estadounidense, a cambio de la importación de productos manufacturados y de inversiones extranjeras directas. La naturaleza de permeabilidad de esta estrategia de acumulación significaba que las técnicas keynesianas de la gestión de la demanda eran menos eficaces en Canadá, y que el Estado canadiense y la élite corporativa dependían, en gran medida, de la economía política del capitalismo estadounidense. Sin embargo, la estrategia resultó eficaz al desarrollar una economía nacional diversa, con capacidades de valor agregado, una infraestructura avanzada y programas sociales austeros, los cuales apoyaban la acumulación de capital y el aumento del nivel de vida de los trabajadores. El hecho de que la economía canadiense creciera a una tasa de promedio anual de más del 5 por ciento en las tres décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial era un signo del éxito del fordismo permeable como régimen de acumulación.

No obstante, la estrategia de la posguerra llegó a un límite a finales de la década de los sesenta, cuando la economía entró en una crisis de rentabilidad, causada por

una sobreacumulación de capital en América del Norte, Japón y Europa Occidental (Brenner, 2006). En Canadá, la crisis se hizo patente de distintas maneras. En primer lugar, después de una rápida recuperación a principios de la década de los setenta, la tasa de ganancia empezó a descender fuertemente entre 1974 y 1982 (Baragar y Seccareccia, 2008: 69). Esto tuvo como resultado una década de estancamiento económico, caracterizado por bajas tasas de inversión, un alto nivel de desempleo y bajas tasas de crecimiento del PIB.

En segundo lugar, la crisis se había agravado debido a las altas tasas de inflación, que iban acompañadas de la crisis del petróleo de 1973, de los déficit fiscales federales y de los intentos por parte de las corporaciones de elevar las ganancias aumentando los precios. En este contexto, los trabajadores canadienses se pusieron en huelga cada vez más para mantener sus salarios y niveles de vida. En 1996,

un récord de un millón y medio de huelguistas estuvieron en más de mil manifestaciones con pancartas y detuvieron la producción de 11.6 millones días de trabajo. Tres de cada diez huelgas en 1970 carecían de autorización sindical, [y] se dice que Italia fue el único país del mundo occidental con una militancia igual en número a Canadá. El país estaba presenciando una *revuelta masiva a gran escala* (Heron, 1996: 94; cursivas de los autores).

En tercer lugar, en el periodo que siguió a Bretton Woods, el valor del dólar canadiense se incrementó frente al dólar estadounidense, de una tasa fija de 92.5 centavos en 1970 hasta superarlo en 1974. En este contexto el déficit de la cuenta corriente se incrementó repentinamente, la balanza de mercancías cayó en déficit y Canadá sufría nuevas formas de fugas de capital.

Por todas estas razones, la década de los setenta fue de *crisis sistémicas* para el Estado canadiense y para la clase capitalista. Debido a la turbulencia de la caída de ganancias, el hundimiento de las tasas de crecimiento, los trabajadores en huelga, el aumento de los precios y los déficit comerciales, el Estado canadiense abandonó la estrategia del fordismo permeable y empezó a explorar nuevos métodos para salir de la crisis. Para el gobierno liberal de Pierre Trudeau, la primera tarea fue parar la inflación controlando los salarios y los precios y restringiendo las negociaciones colectivas a finales de la década de los setenta y principios de la de los ochenta (Panitch y Swartz, 1993). El gobierno de Trudeau también buscó una nueva política industrial para aumentar el control nacional sobre sectores clave de la economía, incluyendo el energético, el minero y el manufacturero. Los elementos más importantes de esta Tercera Política Nacional (Third National Policy) fueron la Agencia de Revisión de la Inversión Extranjera (Foreign Investment Review Agency —FIRA—, 1973) y el Programa Nacional de Energía (National Energy Program —NEP—, 1980). El propósito de estas iniciativas era administrar la economía del capital canadiense

en un periodo de turbulencia global cada vez mayor. Al someter a revisión la inversión extranjera y al nacionalizar la industria energética, el gobierno de Trudeau buscó dirigir una “reestructuración basada en los recursos de [todo] el sector industrial” (Brodie y Jenson, 1988: 27).

La clase capitalista rechazó firmemente esta estrategia de “nacionalismo continental” (Niosi, 1985a) en alianza con muchos gobiernos provinciales. Para estos últimos, la estrategia era una afrenta a sus derechos constitucionales del desarrollo de recursos. Para la primera, la estrategia discrepaba de los intereses políticos del sector privado que temía la creciente autonomía del Estado y su agenda “intervencionista, centralista y nacionalista” (Pratt, 1982: 27). Desde principios de la década de los setenta, las principales fracciones de la clase capitalista también derivaron una serie de intereses económicos que no reflejaban las estrategias del Estado. En este aspecto, hubo cinco transformaciones determinantes en la política económica de Canadá.

En primer lugar, de un nivel máximo alcanzado en 1971, la propiedad extranjera empezó a descender considerablemente, ya que las corporaciones estadounidenses tuvieron que repatriar su capital en vista de la crisis. En segundo lugar, a medida que las firmas canadienses expandieron el control sobre los sectores clave de la economía, se incrementaron los modelos de concentración y centralización. Como resultado, para 1978, “las diecisiete empresas más grandes controlaban el 63.6 por ciento de los activos de las corporaciones canadienses más grandes que aparecían en el periódico *The Financial Post*. Para 1987, sólo diecisiete empresas dominantes controlaban el 74.5 por ciento de los activos de las 186 corporaciones canadienses más grandes no financieras” (Richardson, 1992: 311-312). En tercer lugar, sobre esta base, la red corporativa canadiense se reconstituyó, con engranajes directivos que tomaron forma de un bloque nacional de “capital financiero” (Caroll, 1989). En cuarto lugar, el capital canadiense se expandió al extranjero por medio de inversiones fronterizas y formas de producción multinacionales. Las instituciones financieras canadienses crearon importantes operaciones en el Caribe y en Latinoamérica (Kaufman, 1984-1985), y las principales firmas industriales canadienses compraron activos por todo el mundo (Niosi, 1985b). Por último, gran parte de esta expansión se moldeó como una integración continental. Como lo demostró Jorge Niosi (1985a: 63): “la empresa canadiense [se volvió] cada vez más continental, tanto en términos de su orientación al mercado como en términos de modelos de inversión”.

Por lo tanto, la crisis de la década de los setenta produjo una nueva estructura de acumulación y la formación de la clase capitalista en Canadá. El capital canadiense recuperó el control sobre los sectores clave de la economía, fraguó nuevas formas de concentración y centralización, y se expandió internacionalmente, en especial

en el bloque de América del Norte. Un caso relevante es que, entre 1981 y 1990, las acciones de la inversión directa canadiense en Estados Unidos crecieron un 12 por ciento en promedio anual y se duplicaron entre 1981 y 1985. En términos más generales, las firmas canadienses estuvieron cada vez más activas en el mercado mundial de la producción de exportación. Por ejemplo, al principio de la década de los ochenta, el 40 por ciento de las firmas que estaban representadas por la Asociación de Fabricantes de Canadá (Canadian Manufacturers Association) participaba en la producción de exportaciones, comparado contra el 15 por ciento a principios de la década de los setenta (Clarkson, 2008: 173). De 1980 a 1991, la participación de la producción manufacturera nacional destinada a la exportación también se incrementó de un 23 a un 43 por ciento (BCNI, 1993).

Por consiguiente, la comunidad corporativa desarrolló un interés económico de organizarse en contra de las políticas nacionales del gobierno de Trudeau. Por medio del vehículo del Consejo de Negocios sobre Asuntos Nacionales (Business Council on National Issues, BCNI, formado en 1976), la comunidad corporativa creó los medios organizativos para desarrollar un conciencia de clase común y un programa político de acción en relación con los parámetros generales de las políticas públicas y la administración económica. Tomando como modelo a la Mesa Redonda Empresarial (Business Roundtable) de Estados Unidos, el BCNI se formó, en palabras de su presidente de muchos años, Thomas d'Aquino, debido a que "importantes líderes empresariales querían poder proceder rápidamente en los asuntos y tratarlos en el nivel más alto" (citado en Langille, 1987: 53-4). La meta no era simplemente responder a las iniciativas gubernamentales, sino, en primer lugar, determinar esas iniciativas para impulsar los intereses colectivos del Canadá corporativo.

Para principios de la década de los ochenta, empezó a crecer una brecha entre las políticas nacionales del Estado y los modelos económicos de la internacionalización en la economía política canadiense. En este contexto, las principales fracciones del capital estaban muy preocupadas por la creciente autonomía del gobierno de Trudeau, que nunca había estado tan en desacuerdo con los intereses de todas las clases del capital canadiense. Para proteger dichos intereses, la comunidad corporativa se organizó por medio del BCNI para volver a ejercer la hegemonía sobre el Estado (Langille, 1987: 46-7). Más allá de querer disciplinar al gobierno de Trudeau, la comunidad corporativa comenzó a prever un nuevo régimen de acumulación para Canadá, un nuevo marco para la internacionalización del capital a nivel nacional, regional y global. La mejor forma de describir este proyecto, que se concretó por medio del CUSFTA, sería como *neoliberalismo continental*.

Es importante reconocer la importancia del papel que desempeñó el BCNI en la dirección de la agenda del libre comercio. Para los miembros del BCNI, con sus crecientes intereses internacionales, no podía haber *soluciones nacionales* a las crisis

de la década de los setenta y los ochenta. En cambio, se requería de un arreglo espacial para consolidar un nuevo régimen de acumulación, en el cual el capital se liberaría para cruzar las fronteras y la mano de obra se contendría y desorganizaría debido a nuevas formas de competencia internacional. Para una comunidad corporativa cuyas ganancias derivaba cada vez más de las formas de producción continentales y de intercambio, el libre comercio logró el arreglo espacial que requería el capital.

A mediados de la década de los ochenta, la economía de capital había entrado en una nueva etapa de la crisis: las ganancias se estaban hundiendo, los costos unitarios de la mano de obra estaban subiendo, el crecimiento de la productividad estaba estancado y los déficits comerciales estaban aumentando (Robinson, 2007: 270). En este contexto, el BCNI empezó una importante campaña a favor de un acuerdo comercial integral que pudiera asegurar el acceso al mercado estadounidense, proteger las inversiones en ambos países, y bajar la presión en los salarios en Canadá como palanca para racionalizar el sector manufacturero. En un discurso clave para el BCNI, D'Aquino (1987), sostuvo que el libre comercio era necesario para vencer el proteccionismo en el Congreso de Estados Unidos, atraer la IED a Canadá como base emergente para las importaciones estadounidenses, proporcionar un "modelo" para la liberación a nivel global, "aumentar la capacidad de Canadá para competir en el mercado global" y "fomentar una producción más grande y a más bajo costo en nuestras fábricas", lo que llevaría a ganancias de productividad, a la especialización y a economías de escala dentro de una zona comercial regional.

Así pues, para el BCNI el tratado de libre comercio fue la piedra angular de una estrategia más amplia de neoliberalismo continental, el cual era visto como un paso crucial hacia la internacionalización del capital a nivel global. La meta fundamental era reorganizar las relaciones de clase en Canadá y restaurar la tasa de ganancia por medio del arreglo espacial que el acuerdo comercial posibilitaría.

Con estos fines, el BCNI empezó una mayor movilización por el "libre comercio". Después de lograr un consenso interno en 1982, empezó a ejercer presión en otros grupos de política empresarial en Canadá, así como en el gobierno de Estados Unidos y el sector privado. El BCNI presentó a la Real Comisión Macdonald (Canadá, 1985) las ventajas clave del libre comercio y, para 1984, había conseguido el apoyo del primer ministro conservador Brian Mulroney. En marzo de 1985, diecisiete miembros del BCNI viajaron tres días a Washington para reunirse con las élites corporativas y los miembros del gabinete estadounidenses, y obtuvieron la aprobación de la Mesa Redonda Empresarial para el libre comercio. El mismo mes, en la Cumbre Shamrock (Shamrock Summit) en la ciudad de Quebec, el primer ministro canadiense Mulroney y el presidente estadounidense Ronald Reagan anunciaron el comienzo de las negociaciones para un acuerdo comercial preferencial. Estas

negociaciones eran a puerta cerrada y muy reservadas, excepto para los miembros de la élite corporativa, que estaban presentes en los comités consultivos de Canadá (Clarkson, 2008: 176).¹ Por su parte, el BCNI formó la Alianza Canadiense para Empleos y Oportunidades (Canadian Alliance for Jobs and Opportunities, CAJO) para dar forma al resultado de la “elección del libre comercio” de 1988.² En los dos años que precedieron a la elección, la CAJO gastó aproximadamente dieciocho millones de dólares en publicidad a favor del libre comercio, más de lo que habían gastado juntos todos los partidos políticos (Richardson, 1992: 322). De esta forma, el BCNI desempeñó un papel determinante en el discurso político del país, en el marco de políticas del gobierno y en el resultado de la elección, lo que le dio a Partido Conservador otra mayoría en el gobierno.

El 1º de enero de 1989, el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá entró en vigor. Como acuerdo comercial preferencial, el CUSFTA redujo las tarifas en productos clave durante un periodo de diez años, consagró el principio de “trato nacional” a mercancías y servicios producidos en el exterior, y estableció nuevas formas de protección para los inversionistas y mecanismos de solución de controversias. Sin embargo, no eliminó el derecho de los gobiernos estadounidenses de imponer impuestos *antidumping* y compensatorios y, por lo tanto, esto representaba un logro más moderado del que había buscado el gobierno de Canadá.

Los que se oponían al acuerdo estaban muy dispersos en Canadá, entre ellos había numerosas coaliciones de sindicatos, grupos religiosos, organizaciones de mujeres, defensores ambientales, gobiernos provinciales y los partidos de oposición en Ottawa, que representaban la mayoría de los votantes canadienses.³ En 1987, la oposición formó la Red Pro Canadá (Pro-Canada Network), que después cambió su nombre por la Red de Acción de Canadá (Action Canada Network) a la luz de las protestas de los activistas en Quebec. La oposición sostenía que el libre comercio dañaría los sectores manufacturero y cultural de la economía canadiense, así como los programas sociales universales del Estado. En su propio detrimento estratégico, la oposición del Canadá inglés formuló el debate en términos de soberanía nacional e independencia y, por lo tanto, bloqueó la posibilidad de forjar

¹ En septiembre de 1985, la estrategia de comunicaciones del gobierno fue filtrada. Ésta sostenía que “Nuestra estrategia de comunicaciones debería depender menos de educar al público general que de hacer entender el mensaje de que la iniciativa del comercio es una buena idea. En otras palabras, un trabajo de ventas [...] [Una] importante mayoría del público quizá quisiera dejar el tema en manos del gobierno y de otros grupos que estén interesados, si el gobierno mantiene el control de las comunicaciones de la situación. Una negligencia benigna de parte de la mayoría de los canadienses podría ser el resultado realista de un programa de comunicaciones bien llevado a cabo” (cit. en Brownlee, 2005: 83-84).

² La elección se convocó después de que Senado, de mayoría liberal, retrasara el paso del CUSFTA.

³ Los partidos de oposición obtuvieron más votos en 1988, pero perdieron la elección en el sistema parlamentario de escrutinio mayoritario uninominal de Canadá.

alianzas profundas con los sindicatos y los activistas en Quebec, que no estaban interesados en defender un Estado federal fuerte (Brunelle y Dugas, 2009: 63-64). Además, el Partido Neodemócrata (New Democratic Party, NDP) en gran parte no hizo caso de los movimientos contra el CUSFTA y simplemente ofreció un “populismo descontento” en la elección de 1988 (McBride, 2005: 66). Lo mismo era cierto para la mayoría de la oposición, que formuló la batalla en términos de nacionalismo sobre la clase. Como lo ha mencionado Leo Panitch (1994: 80):

se debe admitir que esta coalición nunca explicó de manera clara cuál era verdaderamente su alternativa, y mucho menos lo hicieron los partidos de oposición. La experiencia con el gobierno liberal de 1980 a 1984 mostró que una política para una mayor independencia económica y justicia social no podía depender de la cooperación del comercio. Sin embargo, la coalición contra el libre comercio [tenía] miedo de explicar en detalle la conclusión de que la alternativa tenía que implicar desafíos fundamentales para el poder del capital y democratizar radicalmente el Estado.

Por todas estas razones, la oposición no logró construir un contrapoder eficaz al CUSFTA y las principales fracciones del capital que están detrás de éste. Parte del problema fue no lograr reconocer el carácter multinacional del Estado canadiense y las dificultades del nacionalismo de izquierda como un marco político para la oposición. Parte del problema también fue una reticencia a analizar el CUSFTA en términos de internacionalización del capital, y a construir un movimiento *anticapitalista* para esta agenda. Aunque muchos grupos marxistas ofrecieron dichas líneas de argumentación, no participaron en el movimiento principal y, por lo tanto, no influyeron en la campaña. Asimismo, hay que mencionar que el movimiento en contra del CUSFTA se localizaba en su inmensa mayoría en Canadá (y no en Estados Unidos), y que se habían establecido pocos vínculos con las fuerzas opositoras del otro lado de la frontera. Sin embargo, con el fracaso del movimiento a principios de la década de los noventa, empezaron a surgir nuevas formas de oposición transnacional como parte de las protestas en contra del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la internacionalización del capital canadiense

La desaparición del CUSFTA marcó un punto clave de transición para el capital canadiense. Con el marco de integración continental ya implementado, la lógica estructural de la economía canadiense estaba lista para cambiar. Después de la recesión de 1992, la tasa de ganancias tuvo un considerable ascenso, que duraría una década y media, de aproximadamente un 6 por ciento en 1992 a casi un 20 por ciento en

2005. Hacia 2007, las ganancias alcanzaron un récord histórico de 203 002 000 de dólares, o más del 13 por ciento del PIB (Baragar y Seccareccia, 2008: 68-69). Este aumento radical en las ganancias corporativas estaba basado, en parte, en la racionalización de la producción en los años posteriores al CUSFTA.

Según Baldwin y Gellatly (2007: 25-26), el sector manufacturero canadiense experimentó una tasa rápida de volumen de ventas en la década posterior a 1988, con el 40 por ciento de las fábricas que representaban nuevos desembolsos de inversión productiva en 1997. A la inversa, aproximadamente el 47 por ciento de aquellas fábricas de 1987 ya no estaban operando una década después. Aunque las empresas extranjeras presentaban una tendencia más fuerte a expandirse por medio de las fusiones y adquisiciones, las empresas nacionales tenían tres veces más posibilidad de dedicarse a campos nuevos de inversión y, por lo tanto, generar un nuevo modelo de expansión industrial bajo control canadiense. No obstante, como lo sostuvieron los que se oponían al libre comercio, este proceso de racionalización le costó a la economía una pérdida neta de 276 000 empleos entre 1989 y 1997 (Salas, Scott y Campbell, 2001). Aunque no se puede culpar solamente al CUSFTA por estas pérdidas, fue parte de la agenda para reorganizar las relaciones de clase y restaurar la tasa de ganancias por medio de la imposición de presiones más competitivas en la economía nacional. El TLCAN de 1994 exacerbó o intensificó todas estas dinámicas y consolidó todavía más la hegemonía del capital financiero en el Estado canadiense. La agenda para un nuevo acuerdo se trató por primera vez en 1990 como parte de las negociaciones comerciales entre el presidente de Estados Unidos, George H. W. Bush, y el presidente de México, Carlos Salinas de Gortari; pero el gobierno canadiense de Brian Mulroney se movió rápidamente para ser incluido. La condición clave para Canadá, como lo ha puesto de manifiesto Stephen Clarkson (2002: 32), era el envío de sus fuerzas militares la operación Tormenta del Desierto en 1991. Con este compromiso, las negociaciones para un nuevo acuerdo comercial adquirieron un alcance trilateral.

El 12 de agosto de 1992, después de catorce meses de negociaciones, se anunció el TLCAN, y posteriormente lo firmaron los tres líderes el 17 de diciembre del mismo año. El TLCAN fue el acuerdo comercial más completo del momento y pronto sirvió como modelo para otros acuerdos multilaterales sobre la liberalización del comercio y la inversión. El acuerdo incluía la eliminación por etapas de las tarifas en todas las mercancías manufacturadas; la eliminación de cuotas, de las compras del sector público, de las empresas comerciales del Estado y de los sistemas generales de preferencia; el libre comercio de productos agrícolas entre Estados Unidos y México dentro de un periodo de quince años; el principio del comercio en los servicios, finanzas, seguros, transporte, telecomunicaciones y servicios gubernamentales; un mecanismo de solución de controversias bien sancionado; protecciones para los

inversionistas por medio del Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIC); y los derechos de la propiedad intelectual a través de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC).

De manera más notoria, el Capítulo 11 del TLCAN les dio a las corporaciones de los países que cubría el derecho de demandar a los gobiernos en caso de perder ganancias debido a barreras “injustas” contra la inversión y el comercio. El Artículo 1902 permitió impuestos compensatorios y leyes *antidumping*, y el tratado impuso fuertes límites en la nacionalización y expropiación. Por consiguiente, muchos críticos sostuvieron que el TLCAN no estableció reglas para las disputas comerciales, más bien empoderó a las corporaciones para defender sus ganancias contra toda invasión estatal. Para Canadá, el TLCAN también impuso un nuevo régimen en el sector energético, incluyendo un trato nacional para las corporaciones de los Estados miembros; el principio de “participación proporcional” para salvaguardar los niveles actuales de exportación hacia Estados Unidos; el fin de los precios preferenciales para los consumidores y empresas canadienses; y la eliminación de los impuestos de exportación, las evaluaciones de impacto y las licencias de exportación.

Por todas estas razones, el TLCAN reflejó la jerarquía de poder en el bloque de América del Norte; en particular, incorporó la asimetría de poder entre Estados Unidos y otros países miembros. En palabras de Stephen Clarkson (2002: 41-42), el TLCAN “reconstituyó la hegemonía estadounidense bajo la forma de un reglamento que establece un mercado liberalizado desigual y un conjunto de restricciones supra-constitucionales en las opciones de formulación de políticas de Canadá y México”. El acuerdo también incorporó una desigualdad estructural entre el capital y la mano de obra. Aunque incluyó acuerdos paralelos sobre la mano de obra y la cooperación ambiental, éstas “eran en gran parte mecanismos consultativos [...] con medios limitados para aplicarse” (Hufbauer y Schott, 2005: 7).

El BCNI apoyó por completo este nuevo marco para el neoliberalismo disciplinario en el continente. En una propuesta clave a la Comisión Permanente del Senado sobre Asuntos Exteriores (Senate Standing Committee on Foreign Affairs), el BCNI (1993) sostuvo que la “liberalización del comercio global y los regímenes de inversión multilaterales deben permanecer en el centro de la política económica exterior de Canadá”. Para este fin, el TLCAN no sólo expandiría el CUSFTA, sino también “aumentaría la capacidad de Canadá para competir en el mercado global”, “forjaría relaciones comerciales más fuertes con otros países latinoamericanos”, abriría “el mercado mexicano a las mercancías, servicios e inversiones canadienses de manera similar que con Estados Unidos”, “se anticiparía al surgimiento de un sistema comercial *hub-and-spoke* (tipo estrella)”, y prepararía “el terreno para cualquier participación de parte de Canadá en arreglos de liberalización comercial más amplios que

podrían desarrollarse en el hemisferio occidental". Por lo tanto, para el BCNI, el TLCAN era un marco determinante para la internacionalización del capital a nivel nacional, regional y global. Éste facilitaba un arreglo espacial para la concentración y centralización de capital en niveles nunca antes vistos del mercado mundial.

En busca de estos objetivos, el BCNI desempeñó un importante papel al ejercer presión y movilizar a los gobiernos y a las comunidades corporativas del continente. En 1990, por ejemplo, ayudó a establecer una organización hermana en México, la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior, que ayudó a iniciar las primeras negociaciones. Por medio de una variedad de medidas de presión, el BCNI también ayudó a convencer al nuevo gobierno liberal de Jean Chrétien a apoyar el TLCAN después de su elección en 1993. La plataforma liberal hizo un llamado a la negociación de este tratado, pero esta promesa se rompió poco después de tomar posesión de su cargo. Por lo tanto, la implementación del TLCAN demuestra cómo la comunidad corporativa de Canadá forjó un consenso interno y después ejerció una estrategia de presión en varios niveles, para establecer un marco para el neoliberalismo continental.

Siendo una estrategia transparente de la comunidad corporativa, el TLCAN provocó una nueva serie de disputas políticas. Las negociaciones de principios de la década de los noventa generaron una ola de protestas en los tres países, que incluían nuevas formas de colaboración entre corrientes opositoras (Ayres y Macdonald, eds., 2009: 10). En Canadá, Fronteras Comunes (Common Frontiers), una amplia coalición de sindicatos, grupos ambientales, grupos religiosos y organizaciones de mujeres, llevaron el movimiento como sociedad civil. Fronteras Comunes apoyó diversas actividades nacionales y transnacionales, y trató de apoyar una campaña regional de la clase trabajadora así como movimientos sociales en contra del acuerdo comercial. En Quebec, la oposición estaba dirigida por la Coalición Quebequense para las Negociaciones Trilaterales (Quebec Coalition on Trilateral Negotiations), que cambió su nombre, en 1995, a la Red Quebequense sobre Integración Continental (Network on Continental Integration), cuando decidió enfocarse en la iniciativa del Área de Libre Comercio de las Américas que se acercaba (Brunelle y Dugas, 2009: 69). Sin embargo, a propósito del mismo TLCAN:

Había un aumento considerable de actividad fronteriza entre los grupos canadienses, estadounidenses y mexicanos antes y durante las negociaciones para el TLCAN. Había una experimentación cada vez mayor en los márgenes del repertorio de la protesta nacional, incluso antes de que el TLCAN entrara en vigor. Al tratar de unir a sus audiencias nacionales en contra del acuerdo, los grupos ciudadanos en los tres países miembros compartieron información y prepararon una estrategia que llevara a la aparición de la planeación de estrategias cooperativas transfronterizas e intersectoriales. Los grupos canadienses desempeñaron un papel de liderazgo al compartir sus experiencias en la creación una red de contactos en contra del CUSFTA con sus contrapartes estadu-

nidenses y mexicanas. Los intercambios fronterizos regulares y las conferencias entre varias organizaciones empezaron desde 1990, cuando las deliberaciones sobre un posible acuerdo continental se volvieron más serias. Las consultas sobre el libre comercio y su impacto se llevaron a cabo en Canadá, Estados Unidos y México y a lo largo de la frontera entre México y Estados Unidos. Aunque muchas de estas acciones eran campañas pasajeras enfocadas limitadamente a criticar las posibles implicaciones sectoriales del TLCAN, también surgieron relaciones estratégicas a largo plazo. Estas relaciones proporcionaron los elementos para crear formas más sustentables de actividad cívica contenciosa en América del Norte (Ayres, 2004: 104-105).

Aunque esta variada oposición no pudo detener el acuerdo, estableció una tradición positiva de organización transnacional que volvería a surgir más tarde en las luchas masivas contra el Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (1997), la Organización Mundial del Comercio (1999) y la Cumbre de las Américas (2001).

Para la izquierda canadiense, esta experiencia de organización transnacional fue transformativa: en lugar de enmarcar la amenaza (así como el movimiento) en el lenguaje del nacionalismo, empezó a entender la agenda del libre comercio en el lenguaje del capital y de la clase, mientras que al mismo tiempo reconoció las asimetrías nacionales entre Estados Unidos y Canadá, por un lado, y México, por el otro. El resultado fue un movimiento más internacionalista, con más conciencia de clase que omitió los elementos del chovinismo nacional en el movimiento Pro Canadá de 1998 (Coburn, 2011).

Si al final la oposición fracasó, ¿qué fue lo que logró el TLCAN? Por una parte, el valor de las exportaciones canadienses siguió subiendo del 25.7 por ciento de PIB en 1989 al 45.5 por ciento en 2000, mientras que el valor de las importaciones se disparó del 25.7 por ciento al 40.3 por ciento durante los mismos años. Además, entre 1992 y 2002, la producción y empleo crecieron rápidamente —el primero un 47.6 por ciento y el último un 21.5 por ciento—. En este contexto, la proporción de la producción manufacturera dedicada a las exportaciones saltó de aproximadamente un 33 por ciento en 1988 al 53 por ciento en 2007 (Jackson, 2007: 213-216). Durante el mismo periodo, la inversión directa canadiense en Estados Unidos y México aumentó a tal punto que Canadá se convirtió en un exportador neto de IED. Así pues, en cierta medida, el TLCAN apoyó la internacionalización del capital en nuevas formas.

Por otra parte, el TLCAN no logró los resultados que los defensores habían pronosticado. En primer lugar, los modelos de importación y exportación canadienses se volvieron aún más dependientes de las condiciones macroeconómicas en Estados Unidos y de las políticas monetarias del dólar en casa (Seccareccia, 2007). El poder de exportación de Canadá también se volvió más dependiente de la producción manufacturera con salarios bajos, a medida que la competencia estadounidense

se y la amenaza de fuga de capitales hicieron que los costos unitarios de la mano de obra bajaran (Ayes, 2004: 115). En este contexto, la densidad sindical cayó del 39.5 por ciento en 1988 al 30.7 por ciento en 2005, un signo claro de la descomposición del poder de la mano de obra en el contexto del neoliberalismo continental (Robinson, 2007: 273). Por último, la tasa de crecimiento de la productividad en Canadá siguió estancándose con respecto a Estados Unidos, y Canadá tampoco recibió los flujos anticipados de IED que expandirían radicalmente los sectores de valor agregado de la economía. Como resultado, Stanford (2006a: 154) observa que: “Lo que es obvio [...] es que los cambios *cualitativos* más importantes que supuestamente impulsaría la liberalización del comercio evidentemente no han ocurrido”.

Sin embargo, lo que sí ha ocurrido es la transformación espacial de la producción, la acumulación y la formación de clase en la economía política canadiense. El TLCAN facilitó la *internacionalización del capital canadiense a nivel nacional, regional y global*. En particular, ha permitido que la economía canadiense registre déficits comerciales con Europa, Asia y regiones en vías de desarrollo, y que supere esos déficit, por medio los excedentes comerciales con Estados Unidos. También ha permitido a las firmas canadienses cosechar economías de escala en una zona regional comercial como un precursor para la expansión hacia nuevos espacios de la economía mundial. El acuerdo ha consolidado los derechos del capital de hacer negocios en donde sea y cómo le guste, y ha provocado una baja de salarios y de las condiciones laborales en Canadá por medio del contacto con presiones competitivas continentales directas. De manera colateral, el Estado canadiense ha incrementado la “continentalización” del poder de la mano de obra por medio de la importación de trabajadores agrícolas mexicanos que ganan bajos salarios. Importados de forma temporal, estos trabajadores son explotados económicamente en plantaciones agrícolas en Canadá y políticamente por el Estado, que expropia sus ganancias a través de impuestos sin que les dé servicios sociales y, por lo tanto, sanciona una relación de empleo con contratos desventajosos, que no tienen los beneficios de los que disfrutaban los ciudadanos canadienses. En este nuevo régimen de acumulación, la élite corporativa canadiense ha asumido la forma de una *clase capitalista transnacional* con intereses económicos que abarcan el continente y, de hecho, el mundo (Klassen y Carroll, 2011). Hay estudios recientes que indican que al Canadá corporativo no lo ha “vaciado” la agenda del libre comercio (es decir, que la manufactura canadiense no se ha deslocalizado a otros países con mano de obra más barata), más bien lo ha reconstituido alrededor de una cadena de firmas con operaciones que abarcan el bloque norteamericano y una economía mundial más grande (Carroll y Klassen, 2010).

Como marco determinante para todos esos cambios, al TLCAN se le puede ver, por lo tanto, como una constitución externa para la internacionalización del capital

en múltiples niveles. De hecho, es un marco para imponer el neoliberalismo disciplinario en las clases trabajadoras y en los grupos marginales de todo el continente.

Del 11 de septiembre de 2001 a la “integración profunda”: las políticas de clase de la ASPAN y del NACC

Los atentados del 11 de septiembre de 2001 provocaron una tercera coyuntura en la economía política del neoliberalismo continental —una nueva fase de “integración profunda” para Canadá dentro de la “fortaleza América del Norte” (Grinspun y Shamsie, eds., 2007; Barlow 2005)—. El cierre de la frontera después del 11 de septiembre de 2001, la recesión económica subsiguiente y la nueva agenda de la “seguridad nacional” pusieron límites al sistema económico por medio del cual el capital transnacional operaba en Canadá. Por temor a que se bloqueara el intercambio continental, surgió un consenso entre la comunidad corporativa de que Canadá necesitaba una nueva estrategia para los temas de la seguridad y la defensa en América del Norte. Por medio de muchas coaliciones especiales y grupos permanentes de presión, la clase capitalista canadiense se unió en una estrategia de “integración profunda” con las estructuras de poder estadounidense como condición necesaria para el acceso irrestricto hacia el mercado estadounidense.

Entre 2001 y 2005, por ejemplo, la Coalición para Fronteras Seguras y Eficaces en el Ámbito Comercial —“una de las más grandes coaliciones que se han formado en la historia canadiense” (CSEB, 2005: 1)— publicó varias recomendaciones sobre comercio y políticas de seguridad para América del Norte y para todo el sistema mundial, muchos de los cuales se incorporaron en la Declaración de la Frontera Inteligente entre Estados Unidos y Canadá y en el Plan de Acción de 30 Puntos (30-Point Action Plan) de diciembre de 2001. Asimismo, en 2003, el Foro de Políticas Públicas (2003) —un *think tank* formado por importantes miembros de la comunidad corporativa canadiense— entregó un informe clave al gobierno liberal entrante de Paul Martin sobre la urgente necesidad de estrechar lazos con Estados Unidos en los temas del comercio continental y la seguridad internacional. Durante el mismo periodo, el C.D. Howe Institute de Canadá pidió en repetidas ocasiones una “gran negociación” con Estados Unidos en términos de integración regional (Dobson, 2002). Con todos estos estudios y recomendaciones, surgió una nueva estrategia para “la integración profunda”; a manera de intercambio para tener acceso económico al mercado estadounidense, el Estado canadiense tendría que colaborar en la “guerra contra el terrorismo” en todos los niveles: nacional, regional e internacional.

Como sucedió en el pasado, el BCNI, que después se convertiría en el Comité Canadiense de Directores de Empresas (Canadian Council of Chief Executives,

CCCE), expresó esta estrategia claramente.⁴ Entre 2001 y 2008, el proyecto primordial del CCCE era la Iniciativa para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte (North American Security and Prosperity Initiative), un paquete integral de políticas sobre la seguridad fronteriza, la integración continental, el libre comercio y la defensa nacional.

De acuerdo con este plan, Canadá y Estados Unidos deben replantearse la seguridad fronteriza cambiando el enfoque de la frontera interna por el de la frontera exterior de América del Norte. Un enfoque en los puntos de entrada externos podría proteger al continente de las amenazas externas a la seguridad y mantener el libre flujo de las mercancías a través de la frontera interna, que funcionaría como un “control compartido dentro de un espacio económico integrado” (CCCE, 2003: 4). En segundo lugar, Canadá y Estados Unidos maximizarían los rendimientos económicos al armonizar los regímenes regulatorios. Las regulaciones sobre el comercio, la inversión, la propiedad extranjera, la salud, la seguridad y el medio ambiente tendrían que armonizarse para ajustarse a la integración económica ya existente. En tercer lugar, Canadá y Estados Unidos firmarían un “pacto de seguridad de recursos” que operaría conforme a los principios de acceso abierto y libre comercio. Estados Unidos lograría el acceso garantizado al suministro de petróleo y gas natural, mientras que Canadá sería eximida de las leyes *antidumping* y de los impuestos compensatorios. Por último, Canadá tendrá que reconstruir y reestructurar sus fuerzas armadas. Durante mucho tiempo, Canadá ha sido “un polizón colgado en el carro estadounidense y un defensor sin colmillo del poder blando” (CCCE, 2004: 17). En el nuevo ambiente de seguridad, Canadá debe “contribuir de manera más eficaz a la guerra global contra el terrorismo” y “construir una capacidad creíble [...] para responder significativa y rápidamente a las crisis en cualquier parte del mundo” (CCCE, 2003: 5).

Bajo la rúbrica de una “Iniciativa para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte” (North American Security and Prosperity Initiative), estas cuatro recomendaciones se diseñaron para consolidar la posición económica de la élite corporativa canadiense en el bloque de América del Norte y de las capacidades político-militares de Canadá como poder secundario a nivel global. Propiamente dicho, estas recomendaciones forman la estrategia política clave del capital transnacional en el Canadá actual —una estrategia de la imposición del mercado neoliberal, de la alineación de la seguridad nacional y de la militarización disciplinaria hacia el tercer mundo. En este trabajo, se analizarán las dimensiones continentales de esta estrategia.

Al igual que en campañas anteriores, el CCCE se adelantó al ejercer presión sobre organizaciones empresariales clave en Estados Unidos y México, así como sobre

⁴ En 2001, el BCNI cambió su nombre a del CCCE con el fin de presentar un perfil más global.

los gobiernos de todos los países perteneciente al TLCAN. Para 2005, había conseguido el apoyo del Consejo de Relaciones Exteriores (Council on Foreign Relations), en Estados Unidos, y del Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales, en México. En un informe conjunto (Council on Foreign Relations, 2005), estas instituciones clave en la red política del poder corporativo continental diseñaron un plan integral para “la construcción de América del Norte”. Éste pedía una tarifa externa común y un perímetro de seguridad exterior; un paso fronterizo norteamericano con información biométrica, un plan de acción para una frontera unificada; la coordinación de la aplicación de la ley y el compartir información; y un espacio económico común en el cual el capital y las mercancías pudieran circular libremente.

En marzo de 2005, en una cumbre regional en Waco, Texas, los gobiernos de Canadá, Estados Unidos y México acordaron fundar la Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte (ASPAN), formalizando así la “Iniciativa para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte” de la CCCE. En marzo de 2006, se formó el Consejo de Competitividad de América del Norte (NACC, por sus siglas en inglés) como aspecto integral de esa nueva iniciativa. El 13 de junio de 2006, el primer ministro canadiense Stephen Harper presentó a los diez representantes canadienses en el NACC, cinco de ellos eran miembros del CCCE (los otros cinco se incorporaron posteriormente al CCCE).

La mancuerna del ASPAN con el NACC, como su único consejo consultivo oficial, fue un intento sin precedentes de formar un consejo de planeación de políticas que representara y diera voz a una comunidad corporativa norteamericana incipiente, con un aportación directa a la formulación de políticas dentro del mandato de la ASPAN. Sin embargo, dentro de una visión más amplia y global, esta mancuerna del poder corporativo y estatal a través de las fronteras nacionales sí tenía precedentes: la Mesa Redonda Europea de Industriales (European Round Table of Industrialists), formada a mediados de la década de los ochenta, es conocida por haber tenido un acceso directo al Consejo Europeo y por haber desempeñado un papel formativo en la integración europea (Van Apeldoorn, 2002; Carroll y Sapinski, 2010). En este sentido, el NACC representa una instancia de la formación de la clase capitalista regional dentro de una dinámica más grande de la formación de la clase capitalista transnacional (Carroll y Klassen, 2010). No obstante, el papel consultativo del NACC en el ASPAN era especialmente íntimo y proactivo; las reuniones del NACC tuvieron lugar justo antes de las cumbres principales de la ASPAN y en la misma ubicación, y las recomendaciones del NACC se introdujeron directamente en las reuniones de las cumbres. No es de sorprender que muchas de las medidas políticas específicas que se incorporaron a la ASPAN fueran formuladas primero por el NACC. En febrero de 2007, el NACC dio a conocer su *Informe para los ministros* que contenía cincuenta y una recomendaciones para “elevar la posición de competi-

vidad en la economía mundial” mejorando el flujo seguro de productos y de personas dentro de América del Norte”, por medio de la disminución de regulaciones excesivas y de la protección de la prosperidad de Estados Unidos a través de un “suministro seguro de energía importada” (citado en Healy, 2007: i). Como lo demuestra Healy (2007), entre febrero y la Cumbre de Líderes de América del Norte en Montebello, Quebec, en agosto de 2007, los poderes ejecutivos de los tres países adoptaron directamente muchas recomendaciones. Como proyecto político al que impulsa de manera considerable el capital corporativo, la ASPAN se puede leer precisamente en cuanto a la denominada interdependencia de sus dos metáforas dominantes: seguridad y prosperidad:

Desde el 11 de septiembre de 2001, la agenda de “prosperidad” de los presidentes de las corporaciones se presenta y justifica por medio de un discurso de “seguridad”. Los presidentes hacen todo lo posible por mostrar cómo las dos agendas se pueden reforzar mutuamente. Desde el punto de vista del NACC, la seguridad no entorpece el comercio. Por el contrario, el comercio puede aumentar la seguridad (Healy, 2007: 29).

Los análisis de redes del círculo social de las corporaciones representadas en el NACC desde finales de 2006 ofrecen una gráfica de los intereses capitalistas que el NAAC reunió, como si fuera un lugar de encuentro de una incipiente comunidad corporativa norteamericana (véase figura 1).

Por definición, todas las corporaciones en el objetivo del sociograma se engranan con el NACC; lo interesante son los otros vínculos que relacionan los consejos corporativos entre sí y la composición del círculo social del NACC. Hay varias características que sobresalen.

1. La mayor parte de los vínculos de la élite entre las firmas canadienses y estadounidenses en el sociograma conectan compañías dentro de los dos países, en lugar de hacerlo a través de las fronteras nacionales —por ejemplo, los miembros canadienses y estadounidenses del NACC aparecen como subconjuntos de distintas comunidades corporativas—;
2. No hay vínculos de élite entre los miembros del NACC que representan a la comunidad corporativa canadiense y aquellos que representan a la comunidad corporativa mexicana;
3. Los representantes de la comunidad corporativa estadounidense muestran algunos vínculos con cada uno de los otros dos socios; en este sentido, el segmento estadounidense se encuentra entre los otros dos, lo que establece algunas bases, dentro del NACC, para la formación de la élite continental, con la comunidad empresarial en el centro.

del minorista Michael's de Canadá, pero ha sido parte de la dirección principal de Home Depot de Estados Unidos desde 1996. Aunque no formó parte del consejo matriz en 2006 (por esta razón no mostramos un vínculo directo entre Home Depot y Home Depot Canadá), Verschuren ejemplifica lo que Clement (1977) ha llamado elemento *comprador* dentro de la élite corporativa canadiense.

Dichos elementos son más evidentes a medida que vemos más de cerca el lado mexicano de la relación continental. A diferencia de sus contrapartes canadienses (todos ellos miembros del Comité Canadiense de Directores de Empresas (Canadian Council of Chief Executives), los miembros mexicanos del NACC representan una gama de asociaciones industriales y consejos comerciales, y esta función representativa, en lugar de su afiliación corporativa, se destaca por sus nombramientos en el NAAC. En 2006, Valentín Díez Morodo, presidente del Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología, A.C. y miembro de varios consejos similares, fue director de Mexichem, una muy importante firma industrial, así como de Kimberly Clark de México, una filial que pertenece a Estados Unidos. Pero también estuvo en el consejo de Banamex, el segundo banco más grande de México, el cual fue adquirido, en 2001, por Citigroup, de Nueva York. Claudio X. González, presidente del Centro de Estudios Económicos del Sector Privado A.C., se incorporó a Kimberly-Clark de México en la década de los años cincuenta y llegó a ser el presidente de esa filial estadounidense. Pero en 2006, también fue director del conglomerado mediático Grupo Televisa, la Kellogg Company, de Estados Unidos y de Banamex. Guillermo Vogel, vicepresidente de la fábrica de tubos TAMSA también estaba afiliado con Banamex (a través de la subsidiaria Citi-Bank-Banamex), pero también era miembro del consejo de la subsidiaria mexicana HSBC de Londres. Por último, Gastón Azcárraga Andrade, presidente del Consejo Mexicano de Negocios, fue presidente de Mexicana de Aviación (privatizada en 2005 y declarada en bancarrota en 2010) y de Grupo Posadas; pero más allá de estas afiliaciones nacionales, ha formado parte de dos muy importantes subsidiarias de corporaciones europeas: ING México y Holcim Apasco.

Para completar el triángulo, entre los trece representantes del mundo corporativo estadounidense en el NACC uno era presidente de una subsidiaria extranjera (Lou Schorsch en Mittal Steel USA, controlada en India); otro era miembro del consejo de Kansas City Southern de Estados Unidos, y su subsidiaria mexicana; dos formaban parte de los consejos matrices de las subsidiarias en México o Canadá, que también tenían una representación directoral en el NACC (H. Lee Scott, presidente de Wal-Mart y director de Kimberly-Clark; James Kilts, presidente de Gillette y miembro del consejo consultivo); y dos habían tenido carreras administrativas en Canadá antes de asumir sus posiciones en las firmas estadounidenses (Joseph Gilmour de New York Life, fue gerente en Canada Life durante veinticinco

años; Rick Wagoner de General Motors, fue gerente de GM Canada durante algunos años).

Uno esperaría encontrar afiliaciones continentales en un consejo que tiene la misión de continentalizar. El NACC se creó para llevar a cabo una agenda de integración económica continental, y sus socios parecen indicar una convergencia de élites corporativas nacionales que se sobreponen al foco continental. Lo que es especialmente interesante es el patrón de vínculos. En general, los puestos del NACC reflejan la tendencia de la comunidad corporativa mexicana a interiorizar el poder corporativo estadounidense (y europeo), como sucede en los casos de Banamex, Kimberly-Clark, Kansas City Southern, HSBC y Holcim (las dos últimas son europeas). En esta relación, el mundo corporativo estadounidense desempeña un papel de exteriorización que va más allá de la frontera nacional y hacia México.⁵ Las redes canadienses y, en especial, las estadounidenses muestran más evidencia de una integración interna y de un cofradía mutua; el caso de Home Depot es el único ejemplo claro en el cual el poder del mundo corporativo estadounidense llega unilateralmente a Canadá. También es interesante observar que, a pesar de que los tres países han aportado muy importantes representantes de la industria (manufacturera, de transporte, de comunicaciones) al NACC, los miembros mexicanos afiliados con capital financiero tendían a relacionarse con firmas extranjeras, mientras que los intereses financieros y canadienses que están representados en el NACC estaban bajo control local. Como se refleja con los socios del NACC, la tendencia más general de la hegemonía financiera era que la ejercieran los poderes capitalistas del Norte, en comparación con las burguesías del Sur; esto se ha documentado en investigaciones recientes sobre la clase capitalista transnacional (Carroll y Klassen, 2010).

Algo sorprendentemente evidente en la iniciativa de la ASPAN y del NACC de 2006-2009 fue no sólo la sinergia cercana entre el gran capital y los poderes ejecutivos estatales, sino también la secrecía del proceso de la toma de decisiones en el programa de la integración profunda. Cuando a un alto funcionario canadiense se le preguntó por qué a la ASPAN no se le había hecho comparecer ante las legislaturas de los tres países, contestó que los gobiernos no querían repetir la “dolorosa batalla del TLCAN” (Barlow, 2005); esto implicaba que la toma de decisiones de una discreta élite era preferible a la democracia. Por su parte, el NACC sostuvo en su informe de febrero de 2007 que los poderes ejecutivos estatales deberían mantener a sus respectivas legislaturas “muy bien informadas” sobre el progreso en el mejoramiento de la competitividad regional, pero no dijo nada en cuanto a que si los temas se deberían debatir públicamente o incluso revisarse (Healy, 2007: 30).

⁵ Para un análisis de la interiorización y exteriorización del poder corporativo, véase Klassen y Carroll (2011).

Sin embargo, el enfoque de la discreción, combinado con la visibilidad del NACC como un panel consultivo corporativo de primer orden, con acceso privilegiado a un proceso fuera de lo legislativo, afectó también la legitimidad de la ASPAN. En 2007, a medida que la iniciativa se desarrollaba, la oposición popular creció en Canadá y también en Estados Unidos. El 19 de agosto, miles se sumaron a las protestas en el Parlamento de Canadá, en Ottawa, para protestar contra la ASPAN y contra la Cumbre de Líderes de América del Norte, que se estaba llevando a cabo en Montebello, Quebec. Unos mil seiscientos manifestantes trataron de perturbar el desarrollo de la cumbre, pero se les relegó a las áreas de protesta, designadas por el estado, lejos del lugar de la Cumbre. Cientos de manifestantes se negaron a ir a dichas áreas y fueron rociados con gas lacrimógeno, atacados con balas de hule y gas pimienta conforme avanzaban hacia la sede que estaba fuertemente resguardada (Carroll, 2009: 3659).

En abril de 2008, una protesta trilateral recibió a la Cumbre de Líderes en Nueva Orleans, Luisiana. Estas acciones colectivas, producto de la exclusión de la sociedad civil, movimientos populares y sindicatos de la agenda continentalista, auguran políticas más contenciosas bajo las nuevas condiciones del “autoritarismo tecnocrático” (Carroll, 2009: 3660). Las reflexiones de Healy (2007: 31) sobre las implicaciones políticas del NACC ayudaron a clarificar lo que significaban estas condiciones.

Haciéndose pasar por demócratas, los presidentes de las corporaciones se presentan en estas reuniones como si fueran organizaciones de la sociedad civil que asesoran al gobierno. Sin embargo, siguen desacreditando la participación pública y destruyendo los deseos democráticos de la gente. Hacen provocaciones en nombre de la seguridad y para el beneficio de las ganancias; mantienen los mercados libres con tecnologías de miedo; reafirman las siempre presentes amenazas gemelas de la guerra y la deslocalización. Hacen alianzas con los líderes políticos que presionan al gobierno más allá de los límites de la legalidad hacia un territorio secreto, en el cual el uso de la vigilancia e intimidación para acallar a los disidentes es la norma. Este es un territorio lleno de violaciones a los derechos humanos, ataques a la soberanía y las comunidades. Este es el territorio de la nueva América del Norte, en el cual los derechos corporativos y el poder militar están consagrados.

Más allá de las fronteras: futuras direcciones para la integración

Para finales de 2008, el proyecto de neoliberalismo continental enfrentaba una cuarta coyuntura conforme la burbuja económica del capitalismo global financiari-

zado explotaba y un nuevo gobierno en Washington empezaba a tomar forma. En una atmósfera de manejo de la crisis global, la agenda trilateral y proactiva impulsada por el NACC/ASPAN se quedó a mitad de camino. El mismo NACC se quedó en el limbo; no fue invitado a la Cumbre de Líderes en Guadalajara, en agosto de 2009. Poco después, el gobierno de Estados Unidos declaró que la ASPAN “ya no era una iniciativa activa” (Dobbin, 2009).⁶ Los esfuerzos subsecuentes para consolidar el neoliberalismo continental tomarían una forma poco sistemática, que se cristalizó para Canadá y Estados Unidos en la iniciativa bilateral Más Allá de la Frontera (Beyond the Border) de 2011, incluso con menor visibilidad pública.

Más allá de la Frontera: Una visión Compartida para la Seguridad del Perímetro y la Competitividad Económica (Beyond the Border: A Shared Vision for Perimeter Security and Economic Competitiveness) continuó en esencia con la agenda de seguridad y prosperidad de la ASPAN, pero de forma bilateral (sin incluir a México) y sin la presencia corporativa institucionalizada que había proporcionado el NACC. Asimismo, la formulación de políticas de la élite fronteriza regresó a una forma bilateral con discreción, dentro de grupos como el Canadian American Business Council (Consejo de Negocios Canadiense-Estadunidense) y el Comité Empresarial Estados Unidos-México (U.S.-Mexico Business Council), ambos con sede en Washington. Al mismo tiempo, siguieron alianzas especiales de asociaciones empresariales nacionales que ejercían presión a los gobiernos para hacer avanzar la agenda del neoliberalismo continental. El 25 de marzo de 2011, una carta conjunta de los Fabricantes y Exportadores Canadienses (Canadian Manufacturers & Exporters), de la Asociación de Fabricantes Estadunidenses (U.S. National Association of Manufacturers) y de la Confederación de Cámaras Industriales (Concamin) solicitaba a los líderes de los tres países una estrategia directa y coordinada para levantar una fabricación de valor agregado en América del Norte tras la crisis, mejorando “la capacidad de la fabricación norteamericana de atraer inversión, fortalec[iendo] nuestra aptitud para competir en los mercados nacionales y extranjeros, y reduciendo las prácticas comerciales extranjeras que distorsionan del mercado” (U.S. National Association of Manufacturers, 2001).

Por su parte, el CCCE siguió promoviendo el mismo programa triple en el corazón de la ASPAN. En mayo de 2011, su propuesta para el grupo de trabajo de la iniciativa Más Allá de la Frontera de los funcionarios estatales apoyó el “perímetro de seguridad y un plan de acción para la competitividad”, solicitado para mejorar la

⁶ Los distintos destinos de la Mesa Redonda Europea de Industriales (European Business Round Table) (que ha desempeñado y sigue desempeñando un papel muy proactivo en la definición de los términos económicos para la Unión Europea) y del NACC ponen de relieve el contraste cualitativo entre los proyectos de integración política-económica y de la formación de la clase capitalista en ambos lados del Atlántico Norte (Carroll y Klassen, 2010: 227).

armonización regulatoria, que incluía reformas a las políticas de derecho de autor y la defensa de la colaboración en las políticas energéticas y ambientales para mejorar la seguridad *energética* por medio de “políticas energéticas impulsadas por el mercado” —incluyendo el controvertido proyecto del oleoducto Keystone XL para llevar arenas bituminosas desde Alberta hasta las refinerías en Texas (Manley, 2010)—. Dada la desproporcionada contribución a la acumulación de capital nacional que la economía de la energía fósil de Alberta ha llegado a representar⁷ (y la inminente amenaza de una declaración de la Unión Europea de que la arenas bituminosas no son ambientalmente viables), esto último es de gran importancia para los negocios canadienses. De hecho, Más Allá de la Frontera mantuvo entonces el proyecto de neoliberalismo continental, pero, a diferencia de Europa, en donde la Mesa Redonda Europea de Industriales sigue siendo una voz unida en lo se refiere a la amplia comunidad corporativa continental, ninguna organización de la élite que esté alineada con el Estado ha remplazado al NACC, hasta la fecha, en cuanto a ser una voz para el capital corporativo norteamericano.

Desde la perspectiva del Estado, el enfoque poco sistemático y discreto ejemplificado de Más Allá de la Frontera ofreció dividendos al quitar un objetivo visible para la protesta popular. Después de la desaparición del NACC/ASPAN, no ha habido importantes protestas que rondan el proyecto neoliberal continental, aunque algunas organizaciones del movimiento de bases (*grassroots*), como El Consejo de los Canadienses (The Council of Canadians), han seguido ofreciendo comentarios críticos. Con las negociaciones a puerta cerrada entre Canadá y la Unión Europea para lograr el Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA, Acuerdo Integral de Economía y Comercio), en julio de 2011 seis directores ejecutivos que representaban a “la comunidad empresarial canadiense” escribieron una carta a los líderes federales y provinciales exhortándolos a “que firmaran pronto el CETA”, porque observaban que el Acuerdo “facilitará los procedimientos comerciales para los negocios, reducirá las barreras técnicas, fortalecerá la protección de la propiedad intelectual y mandará un mensaje claro de apoyo para el comercio y la inversión abiertos, regulados y globales”.⁸ Aunque los detalles del CETA permanecían completamente en secreto al momento del exhorto, la elección en mayo de 2011 de un gobierno federal en su mayoría conservador, muy comprometido con la agenda neo-

⁷ Stanford (2006b: 7) ha observado, por ejemplo, que de todas las nuevas ganancias corporativas, generadas a través de Canadá en 2005, “un abrumador, 70 por ciento se encontraba en Alberta”.

⁸ Seis consejos empresariales firmaron la carta: el CCCE, la Cámara de Comercio de Canadá (Canadian Chamber of Commerce), la Mesa Redonda Empresarial Canadá-Europa (Canada Europe Round Table for Business), los Fabricantes y Exportadores Canadienses (Canadian Manufacturers & Exporters), la Asociación Canadiense de Importadores y Exportadores (Canadian Association of Importers and Exporters) y la Federación Canadiense de Empresas Independientes (Canadian Federation of Independent Business). Véase la carta en Canadian Chamber of Commerce, 2011.

liberal, fue un buen augurio para que el CETA pasará al Parlamento. La iniciativa del CETA, muy promovida por el gobierno canadiense, ilustra el importante tema de que el neoliberalismo continental, el punto principal de la estrategia de acumulación del capital canadiense es en realidad parte de un proyecto más grande de *neoliberalismo transnacional* (Overbeek, 1993), que va más allá de América del Norte y con el que el bloque de poder de Canadá está totalmente comprometido. De hecho, el Estado canadiense y la comunidad corporativa han estado enérgicamente comprometidos en una variedad de iniciativas internacionales, multilaterales y bilaterales, para ampliar los prospectos de inversión transnacional para los capitalistas canadienses, al mismo tiempo que someten a los trabajadores y a las comunidades a una disciplina de mercado más rigurosa. Algunas iniciativas, como la del Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (AMI) y el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), fracasaron, en parte, debido a las protestas populares; las protestas masivas en Seattle en 1999 fueron muy eficaces para limitar el ámbito de la Organización Mundial del Comercio. Algunos tratados bilaterales, como el acuerdo de comercio e inversión, que recientemente acordaron Canadá y Colombia, han ayudado a seguir con los esfuerzos para ampliar el campo de acumulación en el cual los capitalistas canadienses puedan operar relativamente sin restricciones.

Conclusión

En este ensayo, hemos trazado el desarrollo del neoliberalismo continental en cuanto a un arreglo espacial para las tendencias de las crisis, que se hicieron manifiestas para los negocios canadienses y para el Estado en la década de los setenta y a principios de la de los ochenta, defendido principalmente por la comunidad corporativa canadiense y atacado por movimientos de resistencia popular, el neoliberalismo continental se construyó sobre las relaciones transformadas pero ya existentes del fordismo permeable, torciéndolas en la dirección de la inversión sin restricciones, a través del continente entero, así como sobre un régimen de impuestos bajos armonizados hasta los niveles del Estados Unidos posterior a Reagan y sobre la debilitación del poder de negociación de la mano de obra. Por lo tanto, Canadá se introduciría dentro la supereconomía norteamericana, en la cual los sectores principales de los negocios podrían comprometerse en formas regionales de producción y acumulación como un primer paso hacia una vigorosa expansión internacional a gran escala. Para el Estado canadiense, el TLCAN, pilar central de este programa, consolidó la relación especial con Washington y con el capitalismo estadounidense, asegurando el excedente de la balanza de pagos que puede cubrir los déficits incurridos en otros

lugares y ampliando los mecanismos de seguridad que han ofrecido a Canadá relativa paz y prosperidad desde la segunda guerra mundial. La integración continental no se ha tratado sobre “vender el país”, tampoco es una expresión de la debilidad congénita de la burguesía de Canadá, como a menudo se ha afirmado (por ejemplo, Drache, 1970); más bien es una estrategia de una clase unida para la acumulación de capital e imposición de disciplina para la mano de obra. De hecho, desde finales de los años ochenta en adelante, una de las mayores preocupaciones del mundo corporativo canadiense, y un motivo importante para crear una zona económica continental, ha sido la amenaza del proteccionismo motivado por la incompetencia relativa de los negocios basados en Estados Unidos.⁹

Más allá de asegurar a los capitalistas canadienses el acceso al mercado políticamente más grande y más estable del mundo, la lógica de clase del neoliberalismo continental ha sido evidente desde los primeros años del Tratado de Libre Comercio de Canadá y Estados Unidos. Dicho de manera más sencilla, la creación de un mercado común norteamericano, que sólo se ocupa de la protección social y ecológica en puras palabras, aumenta el poder estructural del capital tanto directamente como por medio de su impacto en el Estado. A medida que el circuito del capital se vuelve más continental, la inversión fluye hacia las secciones más baratas y más dóciles de la fuerza de trabajo norteamericana. Desde la posición ventajosa de los capitalistas canadienses, la clase trabajadora estadounidense, la más grande y la que ha sido diezmada organizacionalmente, y la mano de obra barata de la industria maquiladora a lo largo de la frontera entre México y Estados Unidos, disciplinan a los trabajadores en Canadá. En un mercado norteamericano liberalizado, en donde el capital es cada vez más móvil, los factores como los salarios mínimos, los niveles de sindicalización, las tasas de desempleo y las leyes de trabajo no obstructivas se volvieron componentes determinante de las decisiones de la inversión corporativa (Lynk, 1988: 28). De igual forma que los empleadores estadounidenses del Norte podían utilizar, en la década de los setenta, una “estrategia del Sur” para amenazar con reubicar el trabajo hacia el Cinturón del Sol (*Sunbelt*) y así obtener concesiones de sus empleados y de los estados locales, el libre comercio permite al capital canadiense el mismo poder estructural para amenazar a las fuerzas de trabajo y a los gobiernos locales con rehusarse a hacer inversiones (*capital strikes*). El efecto, utilizando la terminología de Lynk, es “una armonización forzada”, ya que estados, como Texas, con bases tributarias estrechas y regresivas, programas sociales austeros, tasas bajas de salarios mínimos y bajas densidades sindicales compiten directamente por un

⁹ Como recientemente un columnista canadiense dijo: “Cualesquiera que sean las medidas que vengan del sur de la frontera, estos tiempos son de miedo y decadencia, aislacionismo y enojo hacia la triste situación del país. Ésta no es un águila con las alas abiertas, sino una con los espolones cortados, que no se acostumbra a esta situación de infelicidad” (Simpson, 2011: A15).

nuevo capital de inversión con provincias como Ontario. Además, la armonización de las políticas requeridas para eliminar con el tiempo las ventajas de intercambio no mercantil (*non-market trade*) necesita que el Estado canadiense abandone muchas de sus intervenciones paliativas en el circuito del capital: consejos mercantiles, concesiones de desarrollo regional, corporaciones que pertenecen a la Corona, etcétera (Carroll, 1993: 231-232).

Desde la declaración de Estados Unidos en 2001 sobre la “guerra contra el terrorismo”, el neoliberalismo continental ha sido adornado con un nuevo elemento de armonización de políticas para proteger las fronteras norteamericanas. Existen nuevas formas del perímetro de seguridad, que están incluidas en el ASPAN y la iniciativa en Más Allá de la Frontera, que consolidan aún más la zona de América del Norte, en particular (el área de Estados Unidos y Canadá). De hecho, “la seguridad”, como discurso y práctica del Estado, empieza a eclipsar la soberanía y la democracia, ya que estas últimas están cada vez más atadas por los tratados supranacionales y los procedimientos tecnocráticos que afectan la capacidad de los grupos nacionales de decidir su propio futuro económico y político. Dentro de este régimen de *autoritarismo tecnocrático*, lo que más importa es la seguridad: la seguridad de acceder a los mercados, la seguridad contra los enemigos extranjeros, la seguridad contra los enemigos internos que puedan amenazar el bienestar, ahora definido elocuentemente como la “salud” de la economía. Las notorias intervenciones del gobierno canadiense de Harper contra los sindicatos empezaron semanas después de que obtuviera una mayoría en el Parlamento, señalan la extensión del autoritarismo tecnocrático hacia las relaciones industriales a nivel federal. En junio de 2011, el gobierno dispuso que los trabajadores del servicio postal en paro regresaran a trabajar bajo pretexto que el paro laboral dañaría la economía nacional, e impuso entonces un arreglo salarial que era más bajo que la última oferta de los empleadores —lo que provocó una recusación en la corte basada en el Acta Canadiense de Derechos y Libertades por parte del sindicato—. En octubre de 2011, el gobierno evitó una huelga legal de los auxiliares de vuelo de Air Canada, al pedir a la Junta de Relaciones Laborales de Canadá que determinara “si alguno de los servicios tenía que conservarse en caso de una huelga o paro para evitar un peligro inmediato y serio a la seguridad o salud del público” (CBC, 2011), esto fue una intervención sin precedentes en contra de los empleados de una compañía privada que no provee un servicio público o esencial y que no tiene un monopolio. Tales intervenciones pueden presagiar una etapa más avanzada del “excepcionalismo permanente” que ya existía en las relaciones industriales neoliberales canadienses en la década de los ochenta y la de los noventa (Panitch, 2002).¹⁰ El uso cada vez mayor de la coerción estatal

¹⁰ El excepcionalismo permanente se define como “la práctica de eliminar el derecho general a huelga

en contra de los trabajadores y otras poblaciones locales, bajo la máscara de “seguridad”, sigue la fórmula del libre mercado que está protegido por un Estado fuerte al que Gamble (1988) detectó en el corazón del neoliberalismo en sus años formativos;¹¹ las nuevas medidas del perímetro de seguridad ofrecen la misma fórmula hacia un mecanismo de defensa imperialista a nivel continental, y ayudan a proteger las condiciones más amplias para la acumulación a nivel global.

Aunque, desde el principio, el neoliberalismo continental ha provocado una ola de oposición política por parte de los que han sido perjudicados por sus arreglos espaciales y por el cambio en el equilibrio de las fuerzas de clase, las coaliciones opositoras y los sindicatos no han logrado bloquear o incluso influir en la agenda de manera significativa. Como lo observan Brunelle y Dugas (2009: 58):

no sólo las movilizaciones en Norteamérica no lograron evitar que los tratados de libre comercio se llevaran a cabo, ni siquiera lograron retrasar y disminuir la gigantesca normativa y el salto institucional que separa el CUSFTA del TLCAN. Hoy en día, los tres gobiernos del TLCAN todavía están muy a favor del libre comercio, y tampoco veinte años de oposición social y de movilizaciones fronterizas y de otro tipo [...] han apuntado hacia algún cambio de orientación importante.

Por otra parte, la agenda del neoliberalismo transnacional se deterioró considerablemente a medida que la oposición popular se fue hacia un “transnacionalismo contencioso” a finales de la década de los noventa, en contra del AMI, de la Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en Seattle y del ALCA. Con la transformación del TLCAN en una fortaleza de seguridad, la tarea de los movimientos democráticos será la de construir sobre estos logros, uniendo un nuevo contrapoder de izquierda de la altermundialización, lo antibélico, el medio ambiente, los derechos de los inmigrantes, las políticas laborales en el contexto de la represión de seguridad nacional, del militarismo global y de las cada vez más profundas crisis económicas y ecológicas. Con esto no se quiere desechar la importancia que continúan teniendo los Estados nacionales como condensación del poder político. Después de todo, “las campañas de protesta nacional —primero en Canadá contra el CUSFTA, y, luego, más ampliamente contra el TLCAN— fueron precursores clave para los esfuerzos de la eventual colaboración fronteriza”, al igual que aquellos en contra del AMI y del ALCA (Ayes, 2004: 104).

(que es reconocido en la legislación general que contempla la negociación colectiva) por medio de una serie constante de disposiciones de *regresar a trabajar*, y que se aplica en casos específicos de huelgas legales” (Panitch, 2002: 25; Panitch y Swartz, 1993).

¹¹ Como Gamble (1988: 236) proféticamente lo dijo: “El Estado fuerte que se necesita para que la economía siga siendo libre es un Estado que pueda llevar a cabo una vigilancia y mantenimiento del orden de los desempleados y de los pobres, que pueda confrontar y vencer cualquier desafío sindical, que pueda contener cualquier recrudescimiento de terrorismo o de disturbios”.

Por lo tanto, como Jeffrey Ayres propone,

aunque la izquierda no debiese confinar su pensamiento estratégico únicamente a nivel nacional, en ausencia de instituciones regionales responsables, sigue habiendo muchos problemas prácticos y tácticos que tienen que ver con tener mucha fe en las políticas de resistencia en masa a través de las fronteras nacionales. La pregunta fundamental es cómo reencender y construir estrategias nacionales que no compitan, pero sí sean compatibles, con la continuación de proyectos limitados de un transnacionalismo contencioso más enfocado (Ayres, 2004: 119).

Para la comunidad corporativa canadiense, la pregunta es completamente distinta. Desde la creación del BCNI en 1976, pasando por las exitosas campañas para el CUSFTA y el TLCAN, hasta la actual iniciativa Más Allá de la Frontera y las discusiones del CETA, la comunidad corporativa desempeña un papel importante en dar nueva forma, para su conveniencia, al terreno en el que actúa, y en tratar de acercarse a las contrapartes estadounidenses y mexicanas en el paso hacia una comunidad corporativa de América del Norte. Sin embargo, la consolidación del neoliberalismo continental, y el avance continuo de una visión más amplia del neoliberalismo transnacional, que es compartido con otras fracciones del capital en todo el mundo, tiene sus riesgos. A medida que intensifican las tendencias a las crisis del capitalismo, las disparidades económicas y los males ecológicos, se pone en duda la legitimidad del capitalismo como una forma de vida. Para algunos, como Rick Wolff (2011), un economista radical que impartió un seminario en Ocupa Wall Street, en octubre de 2011, estos males que empeoran cada vez más, así como el creciente movimiento por un cambio, ponen en duda si realmente es necesaria una comunidad corporativa:

Necesitamos terminar con las bolsas de valores y con las juntas directivas. La capacidad de producir bienes y servicios que necesitamos debería pertenecer a todos, así como el aire, el agua, los servicios de salud, la educación y la seguridad de los cuales dependemos de la misma forma. Necesitamos llevar la democracia a nuestras empresas. Los trabajadores que están dentro de ellas y las comunidades que están a su alrededor pueden y deberían colectivamente determinar cómo se organiza el trabajo, qué se produce y cómo hacemos uso de los frutos de nuestros esfuerzos colectivos.

A medida que la crisis económica se transforma en nuevos modos de austeridad social y represión estatal, este *toque de corneta* para un nuevo régimen de trabajo colectivo y democracia directa parece ser el único antídoto contra el fallido régimen de neoliberalismo transnacional y autoritarismo tecnocrático en Canadá y más allá.

Fuentes

APELDOORN, BASTIAAN VAN

2002 *Transnational Capitalism and the Struggle over European Order*. Londres: Routledge.

AYRES, JEFFREY

2004 "Power Relations under NAFTA: Reassessing the Efficacy of Contentious Transnationalism", *Studies in Political Economy* 74 (marzo): 101-123.

AYRES, JEFFREY y LAURA MACDONALD, eds.

2009 *Contentious Politics in North America: National Protest and Transnational Collaboration under Continental Integration*. Londres: Palgrave Macmillan.

BALDWIN, JOHN y GUY GELLATLY

2007 *Global Links: Multinationals in Canada: An Overview of Research at Statistics Canada*, catálogo no. 11-622-MIE2007014 no. 14. Ottawa: Research Paper/Statistics Canada.

BARAGAR, FLETCHER y MARIO SECCARECCIA

2008 "Financial Restructuring: Implications of Recent Canadian Macroeconomic Developments", *Studies in Political Economy* 82 (otoño): 61-83.

BARLOW, MAUDE

2005 *Too Close for Comfort: Canada's Future within Fortress North America*. Toronto: McClelland & Stewart.

BRENNER, ROBERT

2006 *The Economics of Global Turbulence*. Londres: Verso.

BRODIE, JANINE y JANE JENSON

1988 *Crisis, Challenge and Change: Party and Class in Canada Revisited*. Ottawa: Carleton University Press.

BROWNLEE, JAMIE

2005 *Ruling Canada: Corporate Cohesion and Democracy*. Halifax: Fernwood.

BRUNELLE, DORVAL y SYLVIE DUGAS

2009 "Civil Society Organizations against Free Trade in North America", en Jeffrey Ayres y Laura Macdonald, eds., *Contentious Politics in North America*:

National Protest and Transnational Collaboration under Continental Integration. Londres: Palgrave Macmillan, 57-73.

BUSINESS COUNCIL ON NATIONAL ISSUES

1993 “The North American Free Trade Agreement: Why It Is in Canada’s Interest”, *Submission to the Senate Standing Committee on Foreign Affairs* (25 de mayo). Ottawa.

CANADÁ

1985 *Report of the Royal Commission on the Economic Union and Development Projects for Canada* (tres volúmenes). Ottawa: Minister of Supply and Services.

CANADIAN BROADCASTING CORPORATION (CBC)

2011 “Air Canada Union Cancels Strike”, cbc.ca, 12 de octubre, en <<http://www.cbc.ca/m/touch/news/story/1.1085123>>.

CANADIAN CHAMBER OF COMMERCE

2011 <<http://www.chamber.ca/images/uploads/Letters/2011/CETA%20Joint%20Letter%20Council%20of%20Federation%20-%20July%202011.PDF>>, consultada el 14 de octubre de 2011.

CANADIAN COUNCIL OF CHIEF EXECUTIVES (CCCE)

2004 *New Frontiers: Building a 21st Century Canada-United States Partnership in North America*. Ottawa: CCCE.

2003 *The North American Security and Prosperity Initiative*. Ottawa: CCCE, en <<http://www.ceocouncil.ca/>>.

CARROLL, WILLIAM K.

2010 *The Making of a Transnational Capitalist Class*. Londres: Zed Books.

2009 “World Trade Organization (WTO) Protests, Quebec City, 2001”, en Immanuel Ness, ed., *International Encyclopedia of Revolution and Protest*. Nueva York: Blackwell, 3654-3661.

1993 “Canada in the Crisis: Transformations in Capital Structure and Political Strategy”, en Henk Overbeek, ed., *Restructuring Hegemony in the Global Political Economy*. Londres: Routledge, 216-245.

1989 “Neo-liberalism and the Recomposition of Finance Capital in Canada”, *Capital & Class* 13, no. 2 (julio): 81-112.

1986 *Corporate Power and Canadian Capitalism*. Vancouver: UBC Press.

CARROLL, WILLIAM K. y JEAN PHILIPPE SAPINSKI

2010 "The Global Corporate Elite and the Transnational Policy-Planning Network, 1996-2006: A Structural Analysis", *International Sociology* 24, no. 4: 501-538.

CARROLL, WILLIAM K. y JEROME KLASSEN

2010 "Corporate Canada Hollowing Out? Changes in the Corporate Network since the 1990s", *Canadian Journal of Sociology* 35, no. 1: 1-30.

CARROLL, WILLIAM K. y MURRAY SHAW

2001 "Consolidating a Neoliberal Policy Bloc in Canada, 1976 to 1996", *Canadian Public Policy* 27, no. 2 (junio): 195-217.

CLARK-JONES, MELISSA

2008 *Does North America Exist? Governing the Continent after NAFTA and 9/11*. Toronto: University of Toronto Press.

2002 *Uncle Sam and Us: Globalization, Neoconservatism and the Canadian State*. Toronto: University of Toronto Press.

1987 *A Staple State: Canadian Industrial Resources in the Cold War*. Toronto: University of Toronto Press.

CLARKSON, STEPHEN

2008 *Does North America Exist? Governing the Continental after NAFTA and 9/11*. Toronto: University of Toronto Press.

2002 *Uncle Sam and Us: Globalization, Neoconservatism and the Canadian State*. Toronto: University of Toronto Press.

CLEMENT, WALLACE

1977 *Continental Corporate Power: Economic Linkages between Canada and the United States*. Toronto: McClelland & Stewart.

COALITION FOR SECURE AND EFFICIENT BORDERS (CSEB)

2005 "Rethinking our Borders: A New North American Partnership", Japan Automobile Manufacturers Association of Canada (julio), en <www.jama.ca/pubs/.../coalition_report_4_2005.pdf>.

COBURN, ELAINE

2011 "Resisting Neoliberal Capitalism: Insights from Political Economy", en Stephen McBride y Gary Teeple, eds., *Relations of Global Power: Neoliberal Order and Disorder*. Toronto: University of Toronto Press, 194-226.

COUNCIL ON FOREIGN RELATIONS

2005 *Building North America: Report of an Independent Task Force*. Nueva York: Council on Foreign Relations.

D'AQUINO, THOMAS

1987 *Truck and Trade with the Yankees': The Case for a Canada-United States Comprehensive Trade Agreement*. Montreal: McGill University.

DOBBIN, MURRAY

2009 "Canada Must Forge its Own Economic Fate: The SPP Is Dead. Good. That Helps Reduce Dependence on a Downbound US", *The Tyee* (24 de septiembre), en <<http://thetyee.ca/Opinion/2009/09/24/EconomicFate/>>, consultada el 13 de octubre de 2011.

DOBSON, WENDY

2002 *Shaping the Future of the North American Economic Space: A Framework for Action*. Toronto: C.D. Howe Institute.

DOMHOFF, G. WILLIAM

2006 *Who Rules America? Power, Politics & Social Change*. Nueva York: McGraw-Hill.

DRACHE, DANIEL

1970 "The Canadian Bourgeoisie and Its National Consciousness", en Ian Lumsden, ed., *Close the 49th Parallel etc., The Americanization of Canada*. Toronto: University of Toronto Press, 3-25.

GAMBLE, ANDREW

1988 *The Free Economy and the Strong State: The Politics of Thatcherism*. Londres: Macmillan.

GRINSPUN, RICARDO y YASMINE SHAMSIE, eds.

2007 *Whose Canada? Continental Integration, Fortress North America and the Corporate Agenda*. Montreal: McGill-Queen's University Press.

HARRIS, RICHARD G. y DAVID COX

1983 *Trade, Industrial Policy and Canadian Manufacturing: Report from the Ontario Economic Council*. Toronto: University of Toronto Press.

HARVEY, DAVID

1990 *The Condition of Postmodernity: An Enquiry into the Origins of Cultural Change*. Oxford: Blackwell.

HEALY, TERESA

2007 "North American Competitiveness Council and the SPP: *Les agents provocateurs* at the Montebello Leaders' Summit", *Canadian Labour Congress*, en <http://www.canadians.org/DI/documents/NACC_SPP_Summit_Healy_07.pdf>, consultada el 12 de octubre de 2011.

HERON, CRAIG

1996 *The Canadian Labour Movement*. Toronto: James Lorimer.

HUFBAUER, GARY CLYDE y JEFFREY J. SCHOTT

2005 *NAFTA Revisited: Achievements and Challenges*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.

HURTIG, MEL

2003 *The Vanishing Country: Is It Too Late to Save Canada?* Toronto: McClelland & Stewart.

JACKSON, ANDREW

2007 "From Leaps of Faith to Hard Landings: Fifteen Years of 'Free Trade'", en Ricardo Grinspun y Yasmine Shamsie, eds., *Whose Canada? Continental Integration, Fortress North America and the Corporate Agenda*. Montreal: McGill-Queen's University Press, 211-233.

JENSON, JANE

1989 "'Different' but Not 'Exceptional': Canada's Permeable Fordism", *Canadian Review of Sociology & Anthropology* 26, no. 1 (febrero): 69-94.

KAUFMAN, MICHAEL

1984-1985 "The Internationalization of Canadian Bank Capital (With a Look at Bank Activity in the Caribbean and Central America)", *Journal of Canadian Studies* 19, no. 4 (invierno): 61-81.

KLASSEN, JEROME y WILLIAM K. CARROLL

2011 "Transnational Class Formation? Globalization and the Canadian Corporate Network", *Journal of World-Systems Research* 17, no. 2: 379-402.

LANGILLE, DAVID

1987 “The Business Council on National Issues and the Canadian State”, *Studies in Political Economy* 24 (otoño): 41-85.

LEVITT, KARI

1970 *Silent Surrender*. Toronto: MacMillan.

LYNK, MICHAEL

1988 “Free Trade and the Forced Harmonization of Labour Law”, *Canadian Dimension* 22, no. 5: 28-32.

MANLEY, JOHN

2010 “Notes for Remarks by the Hon. John Manley, President and Chief Executive Officer. Canadian Council of Chief Executives to the Committee Studying Bill c-32. House of Commons, Ottawa” (8 de diciembre), en <http://www.ceocouncil.ca/wp-content/uploads/archives/Notes_for_remarks_by_The_Hon_John_Manley_re_Bill_C_32_December_8_2010.pdf>.

MARX, KARL

1976 *Capital: A Critique of Political Economy* [1867], volumen 1. Londres: Penguin.

MCBRIDE, STEPHEN

2005 *Paradigm Shift: Globalization and the Canadian State*. Halifax: Fernwood.

NIOSI, JORGE

1985a “Continental Nationalism: The Strategy of the Canadian Bourgeoisie”, en Robert J. Brym, ed., *The Structure of the Canadian Capitalist Class*. Toronto: Garamond, 53-66.

1985b *Canadian Multinationals*. Toronto: Garamond.

NORTH AMERICAN COMPETITIVENESS COUNCIL

2007 “Enhancing Competitiveness in Canada, Mexico and the United States: Private Sector Priorities for the Security and Prosperity Partnership (SPP); Initial Recommendations of the North American Competitiveness Council (NACC)”, en <<https://www.uschamber.com/enhancing-competitiveness-canada-mexico-and-united-states-private>>.

OVERBEEK, HENK, ed.

1993 *Restructuring Hegemony in the Global Political Economy: The Rise of Transnational Neoliberalism in the 1980s*. Nueva York: Routledge.

PANITCH, LEO

- 2002 "Violence as a Tool of Order and Change: The War on Terrorism and the Anti-globalization Movement", *Monthly Review* 54, no. 2 (junio): 12-32.
- 1994 "Globalisation and the State", en Ralph Miliband y Leo Panitch, eds., *The Socialist Register 1994: Between Globalism and Localism*. Londres: Merlin Press.

PANITCH, LEO y DONALD SWARTZ

- 1993 *From Consent to Coercion: The Assault on Trade Union Freedoms*. Toronto: Garamond.

PRATT, LARRY

- 1982 "Energy: The Roots of National Policy", *Studies in Political Economy* 7, no. 7 (invierno): 27-59.

PUBLIC POLICY FORUM

- 2003 *Canada in Transition*. Ottawa: Public Policy Forum.

RICHARDSON, JACK

- 1992 "Free Trade: Why Did It Happen?", *Canadian Review of Sociology and Anthropology* 29, no. 3: 307-28.

ROBINSON, DAVID

- 2007 "All Pain, No Gain: Canadian Labour in the Integrated North American Economy", en Ricardo Grinspun y Yasmine Shamsie, eds., *Whose Canada? Continental Integration, Fortress North America and the Corporate Agenda*. Montreal: McGill-Queen's University Press, 259-279.

SCOTT, ROBERT E., CARLOS SALAS y BRUCE CAMPBELL

- 2001 "Revisiting NAFTA: Still Not Working for North America's Workers", *EPI Briefing Paper*, no. 173 (septiembre).

SECCARECCIA, MARIO

- 2007 "Critical Macroeconomic Aspects of Deepening North American Economic Integration", en Ricardo Grinspun y Yasmine Shamsie, eds., *Whose Canada? Continental Integration, Fortress North America and the Corporate Agenda*. Montreal: McGill-Queen's University Press, 234-258.

SHAIKH, ANWAR

- 1983 "Concentration and Centralization of Capital", en Tom Bottomore, ed., *A Dictionary of Marxist Thought*. Oxford: Basil Blackwell, 68-69.

SIMPSON, JEFFREY

2011 “An Eagle with Clipped Talons”, *The Globe and Mail*, 12 de octubre, p. A15.

STANFORD, JIM

2006a “Modelling North American Integration: Pushing the Envelope of Reality”, en Bruce Campbell y Ed Finn, eds., *Living with Uncle: Canada-US Relations in an Age of Empire*. Toronto: James Lorimer, 151-182.

2006b “A Tale of Two Economies: Gap between Alberta and Rest of Canada Now a Yawning Chasm”, *CCPA Monitor* 13, no. 2: 7.

WOLFF, RICHARD

2011 “Occupy Wall Street Ends Capitalism’s Alibi”, *The Guardian* (4 de octubre), en <<http://www.guardian.co.uk/commentisfree/cifamerica/2011/oct/04/occupy-wall-street-new-york>>, consultada el 16 de octubre de 2011.