

EL NACIONALISMO ECONÓMICO CANADIENSE FRENTE AL “AMERICA FIRST”: UNA PERSPECTIVA HISTÓRICA

*Hubert Rioux**

Introducción

La conocida frase de John Maynard Keynes, que dice “los hombres prácticos, creyéndose exentos de toda influencia intelectual, suelen ser esclavos de algún economista difunto. Los maniáticos con autoridad, que oyen voces en el aire, destilan frenesí inspirados en algún escritorzuelo académico de algunos años atrás” (Keynes, 1997: 383), ilustra a la perfección el resurgimiento de la retórica nacionalista y las políticas proteccionistas claramente dirigidas a Canadá y México, con Donald J. Trump como presidente, Wilbur L. Ross Jr. como su secretario de Comercio y Robert Lighthizer como representante de Comercio.

A pesar de que las políticas nacionalistas del actual gobierno aparentemente se han distanciado de los enfoques liberales de sus predecesores, en realidad constituyen el último ciclo proteccionista del llamado “sistema estadounidense” en lo tocante al desarrollo industrial y el comercio, que, desde 1789 y más aun desde la Guerra Civil (1861-1865), se había caracterizado por su nacionalismo (Greenfeld, 2001: 414; Irwin, 2017: 221).

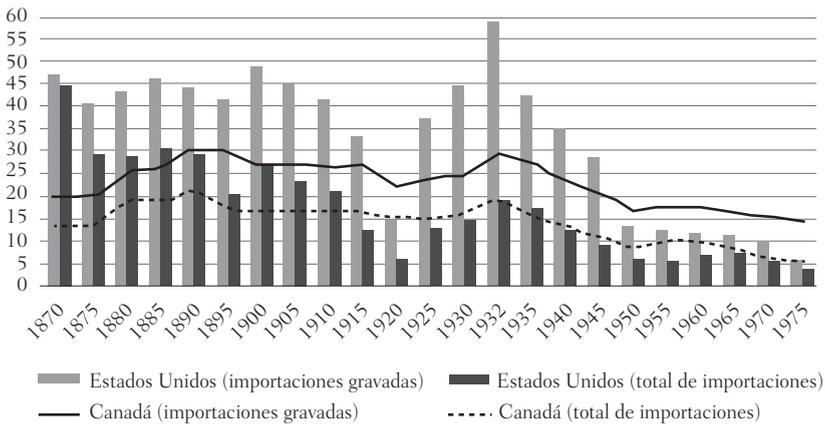
La reimposición de aranceles a la importación de acero y aluminio canadienses (justificada por la Ley de Expansión Comercial de 1962, la cual apelaba a la “seguridad nacional”) (The White House, 2018), y la amenaza de colocar aranceles adicionales a la importación de automóviles ensamblados en Canadá durante la renegociación del TLCAN, fueron, desde esta perspectiva, avatares de un siglo y medio de evolución de las relaciones comerciales entre dos países, profundamente impregnadas de los cambios en el nacionalismo económico estadounidense. Entre un periodo y otro de paz comercial relativa,

* Investigador de la École Nationale d'Administration Publique, Quebec; <hubrioux@gmail.com>. Este artículo fue traducido del inglés por Paula Andrea Vázquez Villegas y publicado con el permiso del autor.

instituida por los Tratados de Reciprocidad de 1854 y 1935 (Goldenberg, 1936; Hart, 2002: 45, 113-124; Kottman, 1965; Latulippe, 1976; Officer y Smith, 1968), y después de 1988 por el Tratado de Libre Comercio de Canadá y Estados Unidos (TLC) (Hart, 2002: 367; Marchildon, 1993; Watson, 1987; Wilkinson, 1987), interrumpidos por conflictos sectoriales y exabruptos proteccionistas, la naturaleza de las relaciones dependió, en gran medida, de la intensidad y las formas adoptadas por el proteccionismo estadounidense.

El último caso se registró entre finales del siglo XIX y la segunda guerra mundial, cuando se impusieron altos aranceles a la importación, momentáneamente reducidos después de 1913 —durante el gobierno de Woodrow Wilson—, para luego incrementarlos de nuevo en los veinte y treinta (Fisk, 1910; Kottman, 1975; Lake, 1988; McDonald *et al.*, 1997; Taussig, 1891) (véase la gráfica 1).

GRÁFICA 1
ARANCEL PROMEDIO DEL VALOR IMPONIBLE Y TOTAL DE LAS IMPORTACIONES
DE CANADÁ VS. ESTADOS UNIDOS (%)



FUENTE: U. S. International Trade Commission (2018).

La adopción de la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos (Reciprocal Trade Accord Act, RTAA) de 1934 (Irwin, 1998; Schwob, 2009) y, en particular, la firma del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1947 trajeron la eliminación de la mayoría de los aranceles de importación (Irwin, 2017: 455-508), pero hicieron resurgir el “proteccionismo indirecto”

entre los años cincuenta y los noventa, caracterizado por la multiplicación de las barreras comerciales no arancelarias, como las cuotas de importación, los acuerdos de limitación voluntaria, las cuotas compensatorias y *antidumping*, las normas de origen y los requisitos de contenido nacional, las políticas preferenciales de contratación pública, los subsidios y las regulaciones (Feldman, 1978; Finger *et al.*, 1982; Grey, 1982; Laird y Yeats, 1990; Levy, 2009; Marchildon, 1993).

Por razones obvias, las políticas comerciales de Estados Unidos tienen una mayor influencia en la evolución de las canadienses y en las relaciones comerciales con Canadá que viceversa; sin embargo, históricamente, este país nunca ha sido pasivo ni exclusivamente reactivo en lo que respecta al diseño de estrategias nacionalistas o proteccionistas. En efecto, pese a que la economía canadiense siempre ha sido bastante más dependiente del comercio internacional que de la economía estadounidense, ha sido tan proteccionista (como se observa en los aranceles de importación, en la gráfica 1) como Estados Unidos durante la mayor parte del siglo XX, desde la primera guerra mundial hasta la drástica reducción de las barreras comerciales (además de excepciones considerables, como la agricultura) como consecuencia de las rondas Kennedy (1964-1967) y Tokio (1973-1979) del GATT (Hart, 2002; Ouellet, 2018: 4; McDiarmid, 1947: 151).

Si las medidas proteccionistas asociadas a la “política nacional” canadiense, introducida en 1879, así como sus efectos en las relaciones comerciales con Estados Unidos, son relativamente conocidos (Beaulieu y Cherniwchan, 2014; Harris *et al.*, 2015; Hart, 2002: 61; Inwood y Keay, 2013; Porrit, 1917), quedan otras consecuencias aún menos difundidas; sin embargo, su nacionalismo económico siempre tuvo un cierto impacto sustancial en el comercio con Estados Unidos, desde el arancel “Cayley-Galt” de 1858-1859, que contribuyó al declive de la reciprocidad comercial con su vecino (Creighton, 1942; Hart, 2002: 54-56; Taylor, 1948), hasta la renegociación del TLCAN (Miller, 2017; Hufbauer y Jung, 2017) y, por supuesto, durante los avatares de la Agencia de Revisión de Inversiones Extranjeras (FIRA) y el Programa Nacional de Energía (National Energy Policy, NEP) en los setenta y ochenta (Gobierno de Canadá, 1980; Dalpé, 1987; Globerman, 1984; Hart, 2002: 269-307, 339-366; James y Michelin, 1989; Jenkins, 1986).

Por tanto, con este artículo se pretende repasar la evolución de las políticas de comercio y las relaciones entre Estados Unidos y Canadá, colocando

el “nacionalismo económico” en un punto central. Considerando esto, acudimos al enfoque “nacionalista” para mirar la economía política internacional (EPI), tal como lo hizo el economista de Harvard, Rawi E. Abdelal (2001). Inspirado por las teorías del constructivismo y el nacionalismo en las relaciones internacionales (Katzenstein, 1996; Mayall, 1990), dicho enfoque se distingue de las tradiciones liberales y realistas de la EPI (Paquin, 2013) al centrarse en las preferencias *gubernamentales* (en vez de en las “estatales”) y en el carácter versátil de las identidades e intereses nacionales que las justifican, en vez de hacerlo en los diversos intereses en conflicto o en el “Estado” como un acto autónomo y racional (Abdelal, 2001: 36, Helleiner y Pickel, coords., 2005). En resumen, como explica Abdelal:

La perspectiva nacionalista comparte con las teorías realistas (*Realist theories*) su énfasis en el desarrollo relativo y la autonomía económica. En general, los nacionalismos provocaron que los gobiernos tuvieran una actitud competitiva, por tanto, el nacionalismo económico busca un desarrollo relativo en la materia, aunque también puede definirse como la meta de la autonomía económica, pero ¿relativo respecto de qué y de cuáles Estados estamos hablando? La competencia y la búsqueda de la autonomía —con o respecto de todos los Estados— no son necesariamente universales. En este sentido, los mecanismos causales de la perspectiva nacionalista son diferentes de los de las teorías realistas. El contenido de la identidad nacional ayuda a determinar cuáles Estados se toman como referentes al medir el éxito relativo y desde qué autonomía se persigue. Los hechos materiales son importantes, pero las identidades nacionales y la memoria histórica asociada con ello han hecho que cada gobierno los interprete de diversas maneras. La direccionalidad del nacionalismo económico tiende a ser específica (Abdelal, 2001: 41-42).

Por tanto, dicho enfoque teórico ofrece dos grandes ventajas: primero, permite superar la dicotomía clásica entre las ganancias “absolutas” y “relativas”, centrales para las teorías liberales y las realistas, al dejar claro que las estrategias comerciales de un Estado pueden estar apoyadas en cualquiera de las dos perspectivas, dependiendo de la identidad de las partes implicadas, y de acuerdo con el tipo de nacionalismo al que el gobierno respalda en un momento específico (es a lo que Abdelal [2001:42] se refiere como “direccionalidad” del nacionalismo económico). En segundo lugar, este enfoque resulta, por tanto, más adecuado que las teorías liberales o realistas para explicar la alternancia entre los ciclos proteccionistas y de liberalización que marcan

las políticas y relaciones comerciales. El nacionalismo económico, en efecto, permite comprender mejor ambos ciclos, así como la transición entre uno y otro o su combinación, dependiendo de los intereses nacionales adoptados por los gobiernos en cada época (Helleiner y Pickel, 2005).

Desde dicha perspectiva, nuestro argumento principal es que, desde 1867 —e incluso antes—, el nacionalismo económico predominó en las relaciones comerciales entre Estados Unidos y Canadá, lo que explica por qué siempre —incluso durante los recientes conflictos sobre la madera blanda (Berg, 2004; Charron, 2005; Gagné, 2003) y la aplicación mutua de aranceles al acero y el aluminio— estas relaciones estuvieron marcadas por tensiones permanentes entre liberalización y protección (Ministère des Finances du Canada, 2018). El nacionalismo económico canadiense, lejos de haber constituido una segunda influencia, tuvo efectos tangibles y definitorios en estas relaciones.

Desde la implementación de la llamada preferencia imperial (*imperial preference*, en 1897 y 1932), es decir, aranceles que favorecían a la patria británica (Hart, 2002: 72, 108; Jacks, 2014; Shortt, 1905; Wickett, 1913) —ejemplo perfecto de la direccionalidad de ese nacionalismo económico— hasta la reiterada defensa de la gestión del suministro de lácteos, aves y huevos y la reciente promoción de una agenda de “comercio progresivo” con la renegociación del TLCAN (Ciuriak, 2018; Hufbauer y Jung, 2017), la influencia de dicho nacionalismo en el comercio con Estados Unidos siempre ha sido significativa. En el siguiente apartado, exploramos su evolución desde mediados del siglo XIX.

1854-1932: de la reciprocidad a la preferencia imperial

El primer Tratado de Reciprocidad (el Elgin-Marcy) entre la Norteamérica Británica (British North America) y Estados Unidos, firmado en 1854, no fue resultado ni de una desinteresada voluntad por liberalizar el comercio entre ambos países ni de una dependencia estructural de las colonias británicas de los mercados estadounidenses (Firestone, 1960: 759, 766), sino de una instrumentalización temporal de dichos mercados, como reacción a la pérdida del acceso privilegiado de la Norteamérica Británica al mercado británico tras la derogación, en 1846, de las Leyes de los Cereales (Corn Laws) y, por tanto, de los aranceles preferenciales otorgados a las colonias incluidas en ese terri-

torio (Creighton, 1942: 45-46; Hart, 2002: 41-54; Latulippe, 1976: 433-434). Por tanto, el objetivo de dichas colonias, desde 1848, fue sustituir el punto de venta natural de sus materias primas con el acceso al mercado protegido, del cual se habían beneficiado en el marco de las Leyes de los Cereales. Estados Unidos proveería dicho punto de venta, al eliminar sus ya bajos aranceles en tales productos, a cambio de mejores condiciones en el acceso a las aguas británicas del Atlántico para su industria pesquera y a las rutas marítimas de St-Lawrence para sus embarcaciones mercantiles (Officer y Smith, 1968: 602).

Sin embargo, tan pronto como el tratado entró en vigor, la Norteamérica Británica promovió el desarrollo de su mercado interno mediante una copiosa inversión en las redes ferroviarias: tan sólo entre 1852 y 1859, se construyeron más de 3 900 kilómetros de vías (Officer y Smith, 1968: 609). Además de la pérdida de los ingresos por concepto de aranceles tras el acuerdo con Estados Unidos, las inversiones incrementaron la deuda pública de la Norteamérica Británica. En 1858 y 1859, para aumentar sus ingresos protegiendo al joven sector manufacturero (estimulado por las inversiones en dichas infraestructuras), el Canadá Británico implementó nuevos aranceles, del 20 al 40 por ciento (los “Cayley-Galt”), sobre varios bienes ya gravados, lo cual contradecía el espíritu del Tratado de Reciprocidad de 1854 (Creighton, 1942: 47-49; Hart, 2002: 54-55; Latulippe, 1976: 450-451; Osborne, 1904: 59). En consecuencia, al final de esa década, el interés estadounidense por la reciprocidad con su vecino se desvaneció, incluso antes de que el creciente proteccionismo que acompañó la guerra civil de la década de 1860 lo enterrara por completo (Irwin, 2017: 210-218).

Además del endeudamiento, con la guerra civil, el sector industrial y el nacionalismo predominaron por sobre la agricultura y la confederación, lo que aseguró la ventaja política y electoral del proteccionista Partido Republicano; por tanto, el arancel promedio de las importaciones estadounidenses gravables subió del 19 por ciento en 1857 al 47 por ciento en 1870 (Irwin, 2017: 210, 222; véase la gráfica 1). La reciprocidad con Canadá también se abrogó en 1866 y, así, la Norteamérica Británica se encontró sin accesos privilegiados a Estados Unidos ni a Gran Bretaña. Pese a hallarse ubicado en un punto muerto, el nacionalismo canadiense pronto emergería y crecería:

las provincias del Norte, antes insignificantes, ahora se hallaban en medio de dos nacionalidades consolidadas y reconocidas, altamente industrializadas,

cada una de las cuales había adoptado una línea política y comercial realista siguiendo su propio interés [...]. Esa destrucción de las antiguas esperanzas en los restos del viejo mundo del comercio y la política llevó a las provincias al umbral del nacionalismo económico y político (Creighton, 1942: 50).

Los esfuerzos de Canadá por consolidar su mercado interno se intensificaron, primero con la Constitución de 1867, la eliminación de una variedad de barreras comerciales interprovinciales y la finalización de las redes ferroviarias (Firestone, 1960: 758). Entonces, al inicio de la década de 1870, la perspectiva de un proteccionismo local ganó popularidad entre los conservadores, primero como una herramienta de negociación con miras a un nuevo tratado con Estados Unidos, y luego como una doctrina comercial una vez que fallaron las negociaciones encabezadas por el gobierno liberal de Alexander Mackenzie (Porrirt, 1917: 178, 192).

Tan pronto como volvieron al poder en 1878, los conservadores de John A. Macdonald se dieron a la tarea de diseñar la Política Nacional (*National Policy*, creada en 1876 y puesta en marcha en 1879), cuyo efecto más notorio fue —incluyendo su versión revisada en 1887 con el arancel “Tupper”— el incremento de la tasa promedio aplicada a los bienes gravables, del 19 al 30 por ciento, y, más importante aun, el alza de 15 puntos porcentuales en la proporción imponible a las importaciones de Estados Unidos entre 1875 y 1890, pasando del 45 al 60 por ciento (Wilkinson, 1983; véase la gráfica 1); sin embargo, ese rápido aumento en los aranceles fue modulado por el sector industrial: los impuestos sobre textiles, hierro y acero también subieron particularmente rápido, lo que ilustra los objetivos de industrialización y sustitución de importaciones del gobierno canadiense (Beaulieu y Cherniwchan, 2014: 150, 158; Hart, 2002: 61-68; Inwood y Keay, 2013).

Por tanto, con la Política Nacional, el nacionalismo económico canadiense se centró en la diversificación de la manufactura, especialmente en la metalurgia. Además de las alzas en los impuestos a las industrias estadounidenses (Taussig, 1891: 341), los conservadores instituyeron un sistema subsidiario (de “recompensas”) a las manufactureras canadienses de arrabio y acero en 1883 (Porrirt, 1907: 197).

Durante este periodo, y a pesar del éxito de la Política Nacional en el desarrollo y la diversificación de la industria (Firestone, 1960; Harris *et al.*, 2015; Inwood y Keay, 2013), los liberales canadienses criticaron severamente el proteccionismo y los subsidios del gobierno de Macdonald, abogando en

favor de una liberalización del comercio con Estados Unidos; sin embargo, paradójicamente, el gobierno liberal de Wilfrid Laurier, elegido en 1896, intensificó la concesión de recompensas a la industria metalúrgica y alejó a los estadounidenses al introducir aranceles preferenciales para las importaciones del Imperio británico muy inferiores a los aplicados a Estados Unidos (Porritt, 1907; 1917).

Los cambios liberales en dichos temas y su recurrencia a una liberalización discriminatoria del comercio con el imperio británico se explican, en parte, por el creciente proteccionismo estadounidense de la década de 1890. Aunque hubo un breve periodo de liberalización durante el ínterin demócrata de 1893-1894 (el impuesto “Wilson-Gorman”), la mayoría republicana en el Congreso aprobó una serie de leyes arancelarias (el impuesto “McKinley”, en 1890, y el “Dingley”, en 1897), restringiendo el acceso al mercado estadounidense, tanto de los productos agrícolas canadienses y el carbón, como de los textiles británicos, lo que llevó a Canadá y a Gran Bretaña a reforzar sus relaciones comerciales (Irwin, 2017: 169; Taussig, 1891).

Debido a la naturaleza del nacionalismo económico estadounidense de la época, el gobierno de Laurier comprendió que cualquier tratado de reciprocidad con ese país tendría que ser preferencial y, por tanto, desfavorable para Gran Bretaña, lo cual parecía inaceptable (Russell, 1897). La doctrina comercial del Partido Republicano —todavía muy hostil hacia Gran Bretaña— (Russell, 1897: 717), puede resumirse así: “a todas las importaciones que compitan con los productos de la mano de obra estadounidense deben aplicarse aranceles iguales a la diferencia entre los salarios en el extranjero y los nacionales” (Irwin, 2017: 288).

Por lo tanto, el sistema de Preferencias imperiales, instituido en 1897 y renovado en 1907, fue resultado de un compromiso selectivo entre protección y liberalización, alimentado por sentimientos antiestadunidenses y probritánicos (“construcción del imperio”), predominantes en el gobierno canadiense, en gran parte de la industria y entre la propia población (Hart, 2002: 70-77). En consecuencia, también impulsó la reorientación de los flujos de importación canadiense hacia Gran Bretaña, para reproducir el cambio correspondiente en las exportaciones canadienses (de Estados Unidos hacia Gran Bretaña) a partir de la derogación del Tratado de Reciprocidad en 1866 (Griffin, 1906; Porritt, 1906; Taylor, 1948). En 1900, el 54 por ciento de las exportaciones canadienses se dirigieron a Gran Bretaña, en contraste con el

36 por ciento que se fue a Estados Unidos, aunque sólo el 24 por ciento del total de las importaciones canadienses provenía de Gran Bretaña, en comparación con el 60 por ciento de las precedentes de Estados Unidos, un cambio total, si se lo compara con la situación de 1870 (Firestone, 1960: 766; véase la gráfica 2).

La reorientación fue, sin embargo, un completo fracaso: las importaciones canadienses desde Estados Unidos crecieron rápidamente hasta la primera guerra mundial, en parte porque los estadounidenses trabajaron considerando la Preferencia imperial al exportar a Canadá a través de Inglaterra, pero principalmente porque los aranceles canadienses no tenían nada que ver con la disparidad de los costos de transporte y el fuerte crecimiento de las exportaciones manufactureras de Estados Unidos entre 1890 y 1915 (Irwin, 2017: 298-302; Wickett, 1913).

GRÁFICA 2
LAS EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS Y LAS IMPORTACIONES
DESDE ESE PAÍS COMO PORCENTAJE (%) DEL TOTAL DE EXPORTACIONES
E IMPORTACIONES CANADIENSES



FUENTE: ONU (2018).

El auge de las exportaciones estadounidenses, estimulado por el de la producción minera en el Medio Oeste y por las economías de escala que generó para la industria y la manufactura, provocó en Estados Unidos un ansia de mayor acceso a los mercados extranjeros (Irwin, 2017: 300-301); por tanto,

los siguientes gobiernos republicanos intentaron, entre 1897 y 1913, conciliar el sistema proteccionista local con la apertura de nuevos mercados de exportación; primero, mediante la negociación de varios tratados bilaterales de reciprocidad, la mayoría de los cuales no fue aprobada en el Congreso, que seguía siendo más nacionalista que el Ejecutivo y, luego, a través de una reforma arancelaria (la “Payne-Aldrich”), que estableció un esquema de arancel de importación en dos niveles en 1909 (Fisk, 1910; Irwin, 2017: 303-329; Lake, 1988: 119-147; Osborne, 1904). Irónicamente, cuando el Congreso de Estados Unidos finalmente aprobó un tratado de reciprocidad bilateral con el Canadá de Laurier, en 1911, que habría abierto el mercado estadounidense al intercambio de productos agrícolas y silvícolas, a cambio de la reducción de los aranceles canadienses en la metalurgia y los equipos industriales y agrícolas fabricados en Estados Unidos, fue Canadá quien rechazó el tratado tras una especie de referéndum que llevó de vuelta al poder a los conservadores de Robert Borden (Baker, 1970; Beaulieu y Emery, 2001; Hannigan, 1980; Paton, 1921).

El nacionalismo canadiense representado por los conservadores, que mezclaba el imperialismo británico y el antiamericanismo, tuvo un papel central en el fracaso del Tratado de Reciprocidad de 1911. La actitud del presidente de Estados Unidos, William H. Taft, quien lo presentó a los miembros del Congreso y su pueblo como el primer paso hacia la subordinación de Canadá a los intereses del país, y como la vía para truncar la relación entre sus vecinos y los británicos, obviamente también dio argumentos a los proteccionistas canadienses (Baker, 1970: 439-440; Hannigan, 1980: 16-18). Además, los liberales habían calculado mal “la fuerza del proteccionismo en las manufacturas canadienses” (Hart, 2002: 81).

Por tanto, durante la campaña electoral de 1911, los conservadores de Borden se dirigieron estratégicamente a diversos segmentos industriales que se oponían a la reciprocidad con Estados Unidos: el manufacturero, el de procesamiento y envasado de alimentos, el transporte (transcontinental y transatlántico), además de al sector bancario, acreedor de todos los anteriores (Johnston y Percy, 1980: 715-716).

La estrategia dio frutos, ya que los conservadores obtuvieron la mayoría de su éxito en Quebec, Ontario y Columbia Británica, donde se concentraban dichas industrias (Beaulieu y Emery, 2001; Johnston y Percy, 1980). La “lealtad imperial” y el miedo a la “anexión” económica, si no es que también

política, de Canadá a Estados Unidos también fueron explotados intensamente por los epígonos de Borden, al igual que por la prensa nacionalista y conservadora (Paton, 1921: 578-580), ya que sus convicciones ideológicas se correspondían con sus estrategias electorales:

La táctica más obvia fue convertir este asunto en uno de índole patriótica más que económica para apelar al incipiente nacionalismo canadiense y a eso que para muchos era parte integral de este nacionalismo: el lazo con el imperio. El resultado fue un sentimiento antiestadunidense; sin embargo, atraer votos no fue el único factor que motivó a los conservadores. Se creía, sinceramente, que había peligros inherentes a la reciprocidad (Baker, 1970: 442).

Por tanto, a medida que la política comercial estadounidense se liberalizaba —sobre todo con el arancel “Underwood-Simmons”, de 1913— durante el gobierno demócrata de Woodrow Wilson hasta los años veinte (Irwin, 2017: 330-339), los gobiernos conservadores canadienses de Borden y Arthur Meighen (1911-1921) seguían por el camino del proteccionismo y la preferencia imperial, incluso incrementaron los aranceles a la importación en 1912 y de nuevo durante la primera guerra mundial (Paton, 1921: 582-584; Taylor, 1948). Michael Hart sintetizó el panorama de la siguiente manera:

Desde el punto de vista de los conservadores, la Política Nacional había reforzado la creciente identificación entre protección y nacionalidad. Muchos canadienses, particularmente en Ontario y Quebec, creían que la existencia de Canadá como nación independiente estaba ligada a su habilidad para proteger a las industrias manufactureras de la competencia extranjera. Además, muchos ciudadanos estaban dispuestos a apoyar políticas que congregarían a la población dispersa en un todo coherente dentro de la familia imperial británica (Hart, 2002: 86).

Sin embargo, la liberalización estadounidense y los efectos de la guerra en la economía británica neutralizaron de manera importante las políticas nacionalistas canadienses, y el comercio con Estados Unidos comenzó a acelerarse, a pesar de que había disminuido con el cambio de siglo (Paton, 1921; véase la gráfica 2). Debido a otra ironía histórica, los liberales de William Lyon Mackenzie King obtuvieron de nuevo el poder en 1921, al mismo tiempo que el republicano Warren G. Harding. Con los aranceles “de emergencia” de 1921 y el “Fordney-McCumber” de 1922, Estados Unidos reinstaló un sistema proteccionista agresivo que culminó con el infame como famoso arancel

“Smoot-Hawley” de 1930, que ejerció presión sobre el impuesto promedio haciendo que los costos de importación tuvieran un histórico repunte de casi el 60 por ciento (Irwin, 2017: 348-371; Lake, 1988: 195; véase la gráfica 1). Al toparse con este arancel dirigido al Sur, el gobierno de Mackenzie, tras favorecer el proteccionismo no arancelario (vía recompensas, subsidios, requerimientos de contenido local, etc.) durante gran parte de los años veinte, decidió tomar represalias (Hart, 2002: 107-108; McDiarmid, 1947: 152).

Ya entre 1928 y 1929, Mackenzie informó a los estadounidenses que otro movimiento arancelario llevaría a compensar medidas y a intensificar la preferencia imperial, y en mayo de 1930, un mes antes de que el arancel “Smoot-Hawley” entrara en vigor, Canadá bajó las penalizaciones a un amplio rango de mercancías importadas del Imperio británico, pero incrementó las correspondientes a los productos agrícolas y metalúrgicos estadounidenses (Hart, 2002: 97, 106; Kottman, 1975: 625-630). Tras las elecciones federales de julio de 1930, que ganaron los conservadores teniendo como lema de campaña el tan conocido “Primero Canadá” (“Canada First”) (McDonald *et al.*, 1997: 813; Jacks, 2014: 22), el gobierno impuso nuevos incrementos arancelarios de “emergencia” durante el otoño (el impuesto “Bennett”), además de cuotas *antidumping* en los textiles, alimentos y equipo eléctrico estadounidenses (Irwin, 2017: 402; Taylor, 1948), por ende, el proteccionismo canadiense regresó a los niveles de 1880 (véase la gráfica 1). Algo que quizá sea fundamental es que el gobierno conservador probritánico organizó la “Conferencia Económica del Imperio” de 1932, en Ottawa, pocos meses después del giro proteccionista e imperialista del nuevo gobierno de coalición de Gran Bretaña (Irwin, 2017: 406-407; Jacks, 2014: 23).

En esta ocasión, Canadá firmó acuerdos de reciprocidad preferenciales y bilaterales con varios países de la Mancomunidad Británica de Naciones (la *Commonwealth*), incluyendo a Gran Bretaña, con lo cual obtuvo un acceso privilegiado a ese mercado para sus materias primas y productos agrícolas a cambio de una reducción adicional de los aranceles preferenciales de importación en mercancías procedentes de Gran Bretaña (poco más de doscientas) (Hart, 2002: 110-111; Jacks, 2014: 23-24). Por tanto, Estados Unidos inició la década de los treinta con una grave depresión económica y la creación de un poderoso bloque comercial imperial, contra el cual resultaría contraproducente reafirmar su enfoque proteccionista. Entre 1929 y 1932, las exportaciones de este país cayeron de \$5.2 mil millones a sólo \$1.6 mil millones (Lake,

1988: 203), colapso que la renovación del sistema preferencial del imperio amenazó con agudizar (Irwin, 2017: 407). En consecuencia, en 1934, revisó minuciosamente sus políticas comerciales, en especial aquéllas con Canadá.

La situación económica y comercial de Estados Unidos no era la única responsable del reposicionamiento estratégico de su gobierno: en la primavera de 1933, los demócratas de Franklin D. Roosevelt volvieron al poder, en el que permanecieron veinte años; sin embargo, el periodo de liberalización siguiente no estaba exento de motivaciones nacionalistas.

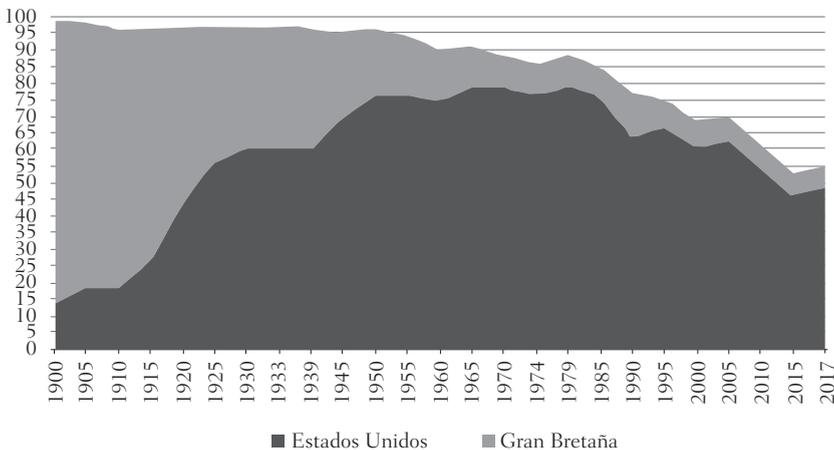
1934-1994: la liberalización no significa navegar viento en popa

A pesar de que el comercio internacional canadiense no se reorientó hacia Estados Unidos durante el primer tercio del siglo xx (véase la gráfica 2), la integración económica norteamericana se intensificó considerablemente, en respuesta al rápido crecimiento de las inversiones estadounidenses en Canadá (véase la gráfica 3), y gracias a la apertura de varias filiales y *branch plants* en la frontera norte. Desde la década de 1880, y cada vez más después de 1900, la Política Nacional y la preferencia imperial incitaron a las industrias estadounidenses a producir directamente en Canadá, a fin de evitar cuotas de importación, de buscar protección de sus competidores estadounidenses y de integrar a los mercados del Imperio británico. Una gran cantidad de empresarios estadounidenses que operaban en Canadá incluso apoyaron, de manera más o menos abierta, al imperialismo y proteccionismo canadienses en 1911, y de nuevo entre 1929 y 1932 (Scheinberg, 1973). Hacia la mitad de los años veinte, Estados Unidos definitivamente había desbancado a Gran Bretaña como el primer inversionista de origen extranjero de Canadá (véase la gráfica 3).

Esto ayuda a explicar, en parte, por qué el gobierno de Roosevelt en vez de reducir de manera significativa los aranceles optó de nuevo por la negociación de tratados de reciprocidad bilaterales de 1934 en adelante (mediante la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos o RTAA), uno de los cuales se firmó con Canadá a fines de 1935, inmediatamente después del retorno de los liberales de Mackenzie King al gobierno (Hart, 2002: 120-123; Kottman, 1965). Para restablecer el acceso de Estados Unidos al mercado de exportación canadiense y, al mismo tiempo, proteger el interés de sus subsidiarios en Canadá, los

estadunidenses instrumentalizaron los altos aranceles fijados por el “Smoot-Hawley” para obtener concesiones de Canadá sin comprometer —al menos no antes de realizar más negociaciones con Gran Bretaña y Canadá en 1937-1938 (Hart, 2002: 123)— los aranceles preferenciales del imperio, que estaban exentos de la “cláusula de nación más favorecida” (CNMF), incluida en el acuerdo de 1935 (Goldenberg, 1936: 209; Irwin, 1988: 343-344; Scheinberg, 1973: 236; Schwob, 2009: 381). Por tanto, a cambio de una reducción moderada de los aranceles estadounidenses en los productos agrícolas, silvícolas, mineros y procesados (pulpa y papel, productos químicos y metálicos), Canadá bajó sus aranceles a las manufacturas y maquinarias agrícolas e industriales estadounidenses (Goldenberg, 1936: 210-212; Taylor, 1948).

GRÁFICA 3
PORCENTAJE (%) DEL TOTAL DE INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS
EN CANADÁ, ESTADOS UNIDOS VS. GRAN BRETAÑA



FUENTE: Con información de Statistics Canada (1986; 2019).

Tanto la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos de 1934, como el Acuerdo de Reciprocidad de Estados Unidos y Canadá de 1935 generaron que se retornara con frecuencia a las herramientas proteccionistas no arancelarias, como las cuotas de importación y las restricciones voluntarias de exportación (Goldenberg, 1936: 212; Kottman, 1965: 294; Schwob, 2009: 384-385). Por tanto, la trayectoria de liberalización relativa iniciada por la RTAA y promovida por Cordell Hull, secretario de Estado estadounidense, de-

biera considerarse parte de una nueva revisión del nacionalismo económico estadounidense, al combinar el proteccionismo a nivel nacional y la expansión negociada de exportación y los mercados de inversión en el extranjero (Schwob, 2009: 386):

la implementación de la RTAA mostró el ansia por buscar metas meramente nacionales en vez de entrar a una cooperación real con otros países para promover el libre comercio [...]. El mismo Hull apoyó poner límites de importación a los productos beneficiados por los recortes arancelarios cuando fuese necesario.

Tan pronto como la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos de 1934 se prolongó hasta 1945 (y más allá) (Irwin, 2017: 443, 471), el acuerdo de 1935 entre Canadá y Estados Unidos se extendió a 1938 y, a pesar del posterior incremento del sistema de preferencia imperial durante la segunda guerra mundial (McDiarmid, 1947: 156), aceleró el proceso de integración económica y comercial de Norteamérica (Scheinberg, 1973: 237; véase las gráficas 2 y 3).

Al final de la guerra, el 75 por ciento de las importaciones canadienses y el 70 por ciento de las inversiones internas directas en Canadá procedían de Estados Unidos (véase las gráficas 2 y 3). La integración continental se aceleró después, ya que las exportaciones canadienses a Estados Unidos se catapultaron entre 1945 y 1975 (véase la gráfica 2), gracias a la liberalización del comercio entre los dos países y al declive gradual de las relaciones comerciales con la Mancomunidad Británica de Naciones tras el natural deterioro de los aranceles de preferencia imperial debido a la inflación de la posguerra (Irwin, 2017: 489; Parizeau, 1958; Wilkinson, 1983). En este contexto, los gobiernos liberales de Mackenzie King (1945-1948) y de Louis St-Laurent (1948-1957) se abrieron de manera proactiva al GATT, lo cual garantizó a Canadá un acceso justo, estable y despolitizado al mercado estadounidense, mientras que aún permitía la diversificación de los socios comerciales, más allá de las dificultades del Imperio británico (Hart, 2002: 131-141; 149-153; Irwin, 2017: 471-472; Ouellet, 2018: 2-3). En cuanto a los gobiernos estadounidenses, durante Truman (1945-1953) y Eisenhower (1953-1961), se entendió y abordó la liberalización multilateral desde la perspectiva de interés nacional:

La participación estadounidense en el comercio mundial de bienes manufacturados fue del 17 por ciento en 1937, y en 1954 se situó en un 26 por ciento [...]. Una manera de mantener esas exportaciones era que Estados Unidos incrementara

sus importaciones, lo cual permitiría a los países extranjeros ganar los dólares que necesitaban para comprar bienes estadounidenses [...] Los funcionarios de aquel país querían apoyar la capacidad de Europa de importar de Estados Unidos, no sólo porque ayudaría a mantener las exportaciones, sino porque cualquier cosa que amenazara la recuperación europea y provocase un colapso económico, caos político y una posible victoria de parte de los comunistas perjudicaría el interés nacional de Estados Unidos (Irwin, 2017: 492-493).

Esta concepción nacionalista de la liberalización, únicamente afianzada en la condición de que se atendieran los intereses industriales, comerciales y de seguridad de Estados Unidos, permite entender por qué se incluyeron tantas cláusulas proteccionistas al GATT desde el comienzo. Podríamos pensar, por ejemplo, en los artículos 12, 19 y 21, los cuales permitieron recurrir a medidas de esa naturaleza, en caso de un déficit en los saldos de la balanza de pagos del país, de grave e inesperado perjuicio a sus intereses industriales, o de riesgo a la seguridad nacional (Mayall, 1990: 93). Esto también explica, en parte, que el uso de exoneraciones sectoriales y una variedad de límites comerciales no arancelarios fuera tan frecuente ya en los años cincuenta, y aún más como consecuencia de las rondas de Kennedy y Tokio del GATT. Quizá el mejor ejemplo de dicha tendencia sea el sector agrícola, que tanto en Canadá (bastante firme en ese tema), como en Estados Unidos y Europa, durante mucho tiempo fue protegido mediante aranceles, cuotas de importación, controles de producción y exportación, así como varios tipos de subsidios (Hart, 2002: 188-192; Ouellet, 2018: 4; Irwin, 2017: 525-530; Mayall, 1990: 106-108).

Otro ejemplo de esta tendencia de liberalización parcial fue el Acuerdo de Productos Automotrices Canadá-Estados Unidos (Canada-United States Automotive Products Agreement, Auto Pact o APTA) de 1965, fundamental para la supervivencia y el desarrollo de la industria en Ontario, y se logró tras la reimposición de un arancel del 25 por ciento sobre las importaciones de las transmisiones estadounidenses del gobierno conservador de John Diefenbaker —quien ya había intentado revivir la política de preferencia imperial (Hart, 2002: 206-212)— y la instauración simultánea de un sistema de subsidios de exportación compensatorios para la industria canadiense de autopartes (Crane, 2006; Anastakis, 2004: 100).

Temeroso del crecimiento de la corriente proteccionista en Canadá desde los años cincuenta y, principalmente, de la nacionalización de la industria del automóvil canadiense, debatida en algunos círculos políticos y sindicales

de la época (Anastakis, 2001, 2004; Thomas, 1967: 114), el gobierno demócrata de Lyndon B. Johnson accedió en 1965 a una liberalización parcial —un “libre comercio administrado” (Hart, 2002: 244)— de automóviles y autopartes, sujeta a un amplio rango de requerimientos sobre contenido local canadiense, así como cuotas locales de inversión, producción y ensamblaje impuestas a las grandes empresas estadounidenses (Crane, 2006; Hart, 2002: 240-247; Thomas, 1967: 113). El Acuerdo de Productos Automotrices Canadá-Estados Unidos (Auto Pact), altamente benéfico para Canadá, fue, por tanto, un claro ejemplo de la direccionalidad del nacionalismo económico de ese país:

Los actores estatales buscaban mejorar la producción canadiense por medio de requisitos de contenido y mayor inversión, pero en el contexto de una industria continentalmente integrada, que reflejara las realidades económicas y políticas que los hacedores de políticas canadienses habían enfrentado. Para los planificadores estatales canadienses que trabajaban en la industria automotriz, el nacionalismo económico finalmente tomó la forma de continentalismo (Anastakis, 2004: 94).

Esa evolución contradictoria, a caballo entre la liberalización y el proteccionismo, alcanzó su paroxismo entre 1970 y 1985. De 1969 a 1974, el gobierno republicano de Richard M. Nixon impuso una sobretasa del 10 por ciento a todas las importaciones estadounidenses (incluyendo las de Canadá) por razones de seguridad nacional y diversificación industrial, llegó a una serie de acuerdos voluntarios de restricción de exportaciones, introdujo varias cuotas de importación, impuestos de compensación, medidas *antidumping* y programas de subsidio y, finalmente, abandonó el “estándar dorado” así como la mayoría de los controles de capital para beneficiarse del dominio mundial de los mercados financieros estadounidenses (Finger *et al.*, 1982; Hamel, 1991; Helleiner, 1994: 110-114; Irwin, 2017: 537-555; Ouellet, 2018: 4; *The Yale Law Journal*, 1971). Al toparse con un renovado nacionalismo económico (el llamado “Nixon Shock”) que mezclaba la liberalización financiera con la protección del comercio sectorial, lo cual fue perfeccionado por el gobierno de Ronald Reagan al principio de los ochenta (Irwin, 2017: 573-604), Canadá no se mostró pasivo. Sus propias políticas nacionalistas, especialmente dirigidas a Estados Unidos, amargaron de manera significativa las relaciones comerciales entre ambos (Feldman, 1978; Grey, 1982; Jenkins, 1986: 161-162).

Durante los gobiernos liberales de Lester B. Pearson (1963-1968) y Pierre Elliott Trudeau (1968-1979; 1980-1984), el nacionalismo económico cana-

diense se basó en la premisa de “la política comercial como un instrumento de política industrial, debilitado por la liberalización de los aranceles y otras medidas fronterizas” (Hart, 2002: 274) y, por tanto, se enfocaba en restringir el acceso de las compañías estadounidenses a los mercados de contratación pública, limitando y regulando las inversiones internas estadounidenses —que en esa época alcanzaban proporciones históricas (véase la gráfica 3)— y en “canadianizar” (*canadianizing*) la estructura de propiedad de los sectores mineros y energéticos, en ese entonces ampliamente controlados por intereses estadounidenses. Esta modalidad de proteccionismo se materializó en la Agencia de Revisión de Inversiones Extranjeras (Foreign Investment Review Agency, FIRA), establecida en diciembre de 1973, y en el Programa Nacional de Energía que inició en el otoño de 1980 (Gecelovsky y Kukucha, 2009: 32-33). La FIRA limitó la propiedad en manos de extranjeros para las compañías canadienses, creó normas para la transferencia tecnológica, la adquisición, la subcontratación (*outsourcing*), la producción local y el contenido local, al igual que la exclusividad en la comercialización y exportación de ciertos productos (por ejemplo, “mandatos globales”) para los subsidiarios de las corporaciones multinacionales con operaciones en Canadá. Entre 1974 y 1981, esta agencia bloqueó, en promedio, más del 20 por ciento de las adquisiciones de compañías canadienses por parte de inversionistas estadounidenses sometidas a su evaluación (Dalpé, 1987; Globerman, 1984: 125).

Al asimilar el control estadounidense y, de manera más general, el del sector del petróleo y gas canadiense con la fuga de capitales, y con un riesgo en seguridad energética para el país, el Programa Nacional de Energía (NEP) fue completamente coherente con la estrategia propuesta por primera vez con la FIRA (Gobierno de Canadá, 1980: 16-22; Jenkins, 1986: 152). Mediante un sistema de control e impuestos a la inversión extranjera, control de precios, contratación pública preferencial, empresas conjuntas y subsidios a los exploradores y productores canadienses, en el NEP se pretendía duplicar la propiedad canadiense sobre la industria del petróleo y el gas entre 1980 y 1990 (del 27 al 50 por ciento), un objetivo muy bien recibido entre el público en general y que casi se logra en 1986 (James y Michelin, 1989: 65; Jenkins, 1986: 147; Uslaner, 1989: 327). Tanto la industria como el gobierno estadounidenses criticaron duramente a la FIRA y el NEP, debido a que los gobiernos de Richard Nixon, James Carter y Ronald Reagan tomaron medidas represivas que evidentemente ponían en riesgo la legitimidad de la FIRA ante el GATT y restringían el

acceso de los productores de petróleo e hidroelectricidad canadienses al mercado estadounidense (Dalpé, 1987: 346-347; Globerman, 1984: 119; Jenkins, 1986: 153, 162; Uslaner, 1989: 327).

Paradójicamente, las crecientes tensiones comerciales de los años setenta y principios de los ochenta —junto con los resultados de la ronda de Tokio del GATT, en lo tocante a las barreras comerciales no arancelarias (Hart, 2002: 313, 334, 340) más la recesión de 1981-1982— trazaron la ruta tanto para el Tratado de Libre Comercio de Estados Unidos y Canadá (TLC en 1989) como para el de América del Norte (TLCAN en 1994) (Irwin, 2017: 615-618; Miller, 2017: 3; Ouellet, 2018: 6-7; Watson, 1987: 339-340; Wilkinson, 1987: 207, 211).

La elección del conservador Bryan Mulroney (1984), quien había tomado una postura procomercial y proestadunidense durante la campaña contra Trudeau, facilitó las negociaciones en dicha dirección (Gecelovsky y Kuku-cha, 2009: 34-35). Además, las políticas de *canadianización* aplicadas desde fines de los sesenta, por medio de la imposición de mandatos de exportación a subsidiarios estadounidenses y al favorecer el surgimiento de las corporaciones multinacionales canadienses, irónicamente incrementaron el apoyo de la gran industria al libre comercio con Estados Unidos (Marchildon, 1993: 53; Watson, 1987: 343), pero, a pesar de que ambos acuerdos se perciben de manera general, sobre todo por el aumento de ciertas exportaciones canadienses a Estados Unidos (véase la gráfica 2), como puntos de inflexión que liberalizaron el comercio entre ambos países para bien, tanto el TLC como el TLCAN fueron poco ambiciosos si se comparan, por ejemplo, con la integración comercial europea y, por tanto, dan pie a que surjan tensiones en el futuro (Chapman, 1994: 1; Marchildon, 1993: 51).

Ninguno de estos tratados, fuera de eliminar lo que quedaba de los aranceles entre Canadá y Estados Unidos (Chapman, 1994), resolvió el problema de las barreras en la materia. Se aplicaron diversas protecciones sectoriales y excepciones relacionadas con temas de seguridad e identidad nacional a la agricultura, la energía, la cultura, las telecomunicaciones, los servicios financieros y la propiedad intelectual. Se mantuvieron vigentes las normas de origen (por ejemplo, en automóviles), los subsidios industriales (en el sector aeroespacial), las cláusulas de contratación pública preferencial (por ejemplo, la ley *Buy American*), lo que dio origen a varias discusiones sobre la renegociación del TLCAN veinticinco años después (Chapman, 1994; Ciuriak, 2018; Hufbauer y Jung, 2017; Marchildon, 1993; Miller, 2017; Uslaner, 1989: 327).

La interminable disputa sobre la madera blanda, que inicia a principios de los ochenta e involucra a una de las industrias clave de importación canadiense, también sobrevivió a los dos acuerdos y demostró lo siguiente: cuando se trata de la protección de las industrias estratégicas y su participación en el mercado continental, Canadá y Estados Unidos pueden seguir siendo unilaterales y aprovechar las lagunas regulatorias en torno a los subsidios industriales y las medidas *antidumping* (Berg, 2004; Charron, 2005; Gagné, 2003; Hufbauer y Jung, 2017: 8-9).

Conclusiones

¿Qué lecciones se pueden aprender de la evolución de las relaciones comerciales de Canadá y Estados Unidos hasta la era del “libre comercio” continental instituido en 1994? Primero, que estuvo marcada por una serie ininterrumpida de ciclos proteccionistas y liberales, respectivamente intercalados por iniciativas puntuales o sectoriales liberales y proteccionistas. En segundo lugar, que, por tanto, los recientes conflictos comerciales por la madera blanda, el acero y el aluminio, el tema aeroespacial y la renegociación del TLCAN no son excepciones a la regla, sino que constituyen el último ciclo proteccionista de la cadena. En tercer lugar, que, salvo la insistencia en el tema del equilibrio comercial de Estados Unidos durante el gobierno de Donald Trump, sus tácticas de negociación son semejantes a las de muchos gobiernos republicanos desde principios del siglo xx, incluyendo el de Georges W. Bush (Irwin, 2017: 672-679). De hecho, su objetivo ha sido obtener de Canadá (y de otros socios), en beneficio de las industrias estadounidenses, una mayor regulación o una mayor liberalización de los sectores clave protegidos o subsidiados —cultura, telecomunicaciones, agricultura, industria aeroespacial, madera blanda, automóviles, etcétera— mediante impuestos punitivos y especiales, cuotas compensatorias o *antidumping*, y la amenaza de aplicar aranceles adicionales.

En cuarto lugar, esa evolución de las relaciones comerciales entre Canadá y Estados Unidos enseña que las políticas de ambas naciones, donde el proteccionismo y la liberalización se alternan, pueden y deben ser entendidas a la luz del nacionalismo económico. Desde esta perspectiva, así como la doctrina de “Primero América” (*America First*) de Donald Trump es la base de sus estrategias comerciales e identifica al nacionalismo propuesto por su gobierno,

las posiciones defendidas por Justin Trudeau y su promoción de una agenda comercial “progresista” revelan una conceptualización propia de la identidad y los intereses nacionales canadienses, como fue el caso de la Política Nacional en el periodo de Macdonald, de la preferencia imperial de Laurier y Mackenzie King, y la *canadianización* de Pearson y P. E. Trudeau. Por tanto, Justin Trudeau no sólo ha defendido las políticas proteccionistas tradicionales, como las exenciones culturales o la gestión de la oferta agrícola, sino que, al aplicar esta agenda “progresista” a sus negociaciones comerciales internacionales, intenta proyectar una definición particular de la nación canadiense: una más joven, más verde, feminista, multicultural y socialdemocrática, y maximizar su habilidad para legislar, internamente, de acuerdo con ello (Ciuriak, 2018: 513-515).

La quinta y última lección proviene de las primeras cuatro: más allá de estos ciclos proteccionistas y liberales, y, a pesar de las fuertes y previsibles presiones para una integración motivada por la proximidad geográfica y el gran peso de la superioridad económica de Estados Unidos, el nacionalismo económico canadiense aparentemente siempre favoreció la preservación, si no es que la profundización de cierto nivel de independencia respecto del mercado estadounidense, primero, al priorizar los vínculos comerciales con el imperio británico y, luego, a través de varias medidas proteccionistas centradas en la restricción de las importaciones e inversiones procedentes de Estados Unidos o con la *canadianización* y, finalmente, mediante la diversificación de sus socios comerciales, a partir de acuerdos multilaterales como el GATT/OMC, o el más reciente Acuerdo Integral de Economía y Comercio con la Unión Europea (Comprehensive Economic and Trade Agreement, CETA) y el Acuerdo Integral y Progresivo para la Asociación Transpacífica (Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership, CPTPP o TPP-11). Tanto en términos de importación, como de inversión extranjera directa, Canadá es hoy menos dependiente de Estados Unidos que al principio del siglo XX (véase las gráficas 2 y 3). Sólo resta observar si se concretará una reorientación de las exportaciones canadienses hacia Europa y Asia.

Fuentes

ABDELAL, R. E.

2001 *National Purpose in the World Economy. Post-Soviet States in Comparative Perspective*. Ithaca: Cornell University Press.

ANASTAKIS, D.

2004 “Between Nationalism and Continentalism: State Auto Industry Policy and the Canadian UAW, 1960-1970”, *Labour/Le Travail* 53, no. 53 (marzo): 89-126.

2001 “Continental Auto Politics: The Failure of Opposition to the 1965 Auto Pact in Canada and the United States”, *Michigan Historical Review* 27, no. 2: 131-156.

BAKER, W. M.

1970 “A Case Study of Anti-Americanism in English-Speaking Canada: The Election Campaign of 1911”, *The Canadian Historical Review*, vol. 51, no. 4: 426-449.

BEAULIEU, E. y J. C. HERBERT EMERY

2001 “Pork Packers, Reciprocity, and Laurier’s Defeat in the 1911 Canadian General Election”, *The Journal of Economic History* 61, no. 4: 1083-1101.

BEAULIEU, E. y J. CHERNIWCHAN

2014 “Tariff Structure, Trade Expansion, and Canadian Protectionism, 1870-1910”, *The Canadian Journal of Economics* 47, no. 1: 144-172.

BERG, P.

2004 “The Canada-U.S. Softwood Lumber Dispute”. Ottawa: Library of Parliament, TIPS-98E.

CHAPMAN, A.

1994 “Canada-U.S. Free Trade: The Road to Implementation” (1988). Ottawa: Library of Parliament, CIR-88-8E.

CHARRON, M.

2005 “Lumber I to IV: History of the Canada-U.S. Softwood Lumber Dispute”. Ottawa: Library of Parliament, TIPS-134E.

CIURIAK, D.

2018 “Canada’s Progressive Trade Agenda: NAFTA and Beyond”, C. D. Howe Institute, comentario no. 516, en <https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3196085>.

CRANE, D.

2006 “Canada-US Auto Pact”, *The Canadian Encyclopedia*, en <<https://www.thecanadianencyclopedia.ca/en/article/canada-us-automotive-products-agreement/>>, consultada el 1º de agosto de 2018.

CREIGHTON, D. G.

1942 “Economic Nationalism and Confederation”, *Report of the Annual Meeting (The Canadian Historical Association)* 21, no. 1: 44-51.

DALPÉ, R.

1987 “Politique commerciale et contrôle de l’investissement étranger: l’expérience canadienne”, *Revue Canadienne de Science Politique* 20, no. 2: 337-361.

FELDMAN, L. G.

1978 “Canada and the United States in the 1970s: Rift and Reconciliation”, *The World Today* 34, no. 12: 484-492.

FINGER, J. M., H. K. HALL y D. R. NELSON

1982 “The Political Economy of Administered Protection”, *The American Economic Review* 72, no. 3: 452-466.

FIRESTONE, O. J.

1960 “Canada’s External Trade and Net Foreign Balance, 1851-1900”, en George B. Roberts, *Trends in the American Economy in the Nineteenth Century*. Princeton: Princeton University Press.

FISK, G. M.

1910 “The Payne-Aldrich Tariff”, *Political Science Quarterly* 25, no. 1: 35-68.

GAGNÉ, G.

2003 “The Canada-US Softwood Lumber Dispute: A Test Case for the Development of International Trade Rules”, *International Journal* 58, no. 3 (verano): 335-368.

GECELOVSKY, P. y CH. KUKUCHA

2009 “Much Ado about Parties: Conservative and Liberal Approaches to Canada’s Trade Policy with the United States”, *International Journal* 64, no. 1 (invierno): 29-45.

GLOBERMAN, S.

1984 “The Consistency of Canada’s Foreign Investment Review Process—A Temporal Analysis”, *Journal of International Business Studies* 15, no. 1: 119-129.

GOBIERNO DE CANADÁ

1980 *The National Energy Program 1980*, en <http://publications.gc.ca/collections/collection_2016/rncan-nrcan/M23-12-80-4-eng.pdf>, consultada el 1° de agosto de 2018.

GOLDENBERG, H. C.

1936 “The Canada-United States Trade Agreement, 1935”, *The Canadian Journal of Economics and Political Science* 2, no. 2: 209-212.

GREENFELD, L.

2001 *The Spirit of Capitalism. Nationalism and Economic Growth*. Cambridge: Harvard University Press.

GREY, R. DE C.

1982 “Some Issues in Canada-US Trade Relations”, *Canadian Public Policy* 8, número especial: 451-457.

GRIFFIN, W.

1906 “The Canadian Manufacturers’ Tariff Campaign”, *The North American Review* 183, no. 597: 195-206.

HAMEL, B.

1991 “La Politique commerciale des États-Unis : entre le protectionnisme et le libre-échange”, *Continentalisation* (cuaderno de investigación 91-6, agosto).

HANNIGAN, R. E.

1980 “Reciprocity 1911: Continentalism and American Weltpolitik”, *Diplomatic History* 4, no. 1: 1-18.

HARRIS, R., I. KEAY y F. LEWIS

2015 “Protecting Infant Industries: Canadian Manufacturing and the National Policy, 1870-1913”, *Explorations in Economic History* 56: 15-31.

HART, M.

2002 *A Trading Nation. Canadian Trade Policy from Colonialism to Globalization*. Vancouver: UBC Press.

HELLEINER, E.

1994 *States and the Reemergence of Global Finance. From Bretton Woods to the 1990s*. Ithaca: Cornell University Press.

HELLEINER, E. y A. PICKEL, coords.

2005 *Economic Nationalism in a Globalizing World*. Ithaca: Cornell University Press.

HUFBAUER, G. C. y E. JUNG

2017 “NAFTA Renegotiation: US Offensive and Defensive Interests *vis-à-vis* Canada”, Peterson Institute for International Economics, junio, en <<https://piie.com/publications/policy-briefs/nafta-renegotiation-us-offensive-and-defensive-interests-vis-vis-canada>>, consultada el 1° de agosto de 2018.

INWOOD, K. e I. KEAY

- 2013 "Trade Policy and Industrial Development: Iron and Steel in a Small Open Economy, 1870-1913", *The Canadian Journal of Economics* 46, no. 4: 1265-1291.

IRWIN, D. A.

- 2017 *Clashing Over Commerce. A History of US Trade Policy*. Chicago: University of Chicago Press.
- 1998 "From Smoot-Hawley to Reciprocal Trade Agreements: Changing the Course of U.S. Trade Policy in the 1930s", en Michael Bordo, Claudia Goldin y Eugene White, coords., *The Defining Moment: The Great Depression and the American Economy in the Twentieth Century*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.

JACKS, D. S.

- 2014 "Defying Gravity: The Imperial Economic Conference and the Reorientation of Canadian Trade", *Explorations in Economic History* 53: 19-39.

JAMES, P. y R. MICHELIN

- 1989 "The Canadian National Energy Program and Its Aftermath: Perspectives on an Era of Confrontation", *American Review of Canadian Studies* 19, no. 1: 59-81.

JENKINS, B.

- 1986 "Reexamining the 'Obsolescing Bargain': A Study of Canada's National Energy Program", *International Organization* 40, no. 1: 139-165.

JOHNSTON, R. y M. B. PERCY

- 1980 "Reciprocity, Imperial Sentiment, and Party Politics in the 1911 Election", *Canadian Journal of Political Science* 13, no. 4: 711-729.

KATZENSTEIN, P. J., coord.

- 1996 *The Culture of National Security*. Nueva York: Columbia University Press.

KEYNES, J. M.

1997 *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Londres: Macmillan.

KOTTMAN, R. N.

1975 "Herbert Hoover and the Smoot-Hawley Tariff: Canada, A Case of Study", *The Journal of Economic History* 62, no. 3: 609-635.

1965 "The Canadian-American Trade Agreement of 1935", *The Journal of Economic History* 52, no. 2: 275-296.

LAIRD, S. y A. YEATS

1990 "Trends in Nontariff Barriers of Developed Countries, 1966-1986", *Weltwirtschaftliches Archiv* 126, no. 2: 299-325.

LAKE, D. A.

1988 *Power, Protection, and Free Trade. International Sources of U.S. Commercial Strategy, 1887-1939*. Ithaca: Cornell University Press.

LATULIPPE, J.-G.

1976 "Le Traité de réciprocité 1854-1866", *L'Actualité Économique* 52, no. 4: 432-58.

LEVY, P. I.

2009 "Imaginative Obstruction: Modern Protectionism in the Global Economy", *Georgetown Journal of International Affairs* 10, no. 2: 7-14.

MARCHILDON, G. P.

1993 "Canadian Trade and Investment: Historical Trends and the Impact of the FTA and NAFTA", *Built Environment* 19, no. 1: 50-59.

MAYALL, J.

1990 *Nationalism and International Society*. Nueva York: Cambridge University Press.

MCDIARMID, O. J.

1947 "Canadian Tariff Policy", *The Annals of the American Academy of Political and Social Science* 253 (septiembre): 150-157.

MCDONALD, J. A., A. P. O'BRIEN

y C. M. CALLAHAN

1997 "Trade Wars: Canada's Reaction to the Smoot-Hawley Tariff", *The Journal of Economic History* 57, no. 4: 802-826.

MILLER, E.

2017 "Remaking NAFTA: Its Origin, Impact and Future", Canadian Global Affairs Institute, en <https://www.cgai.ca/remaking_nafta_its_origin_impact_and_future>, consultada el 1° de agosto de 2018.

MINISTÈRE DES FINANCES DU CANADA

2018 "Mise à jour – Contre-mesures en réponse aux tarifs injustifiés appliqués sur l'acier et l'aluminium provenant du Canada", Ottawa, en <<https://www.fin.gc.ca/access/tt-it/cacsap-cmpcaa-1-fra.asp>>, consultada el 10 de octubre de 2018.

OFFICER, L. H. y L. B. SMITH

1968 "The Canadian-American Reciprocity Treaty of 1855 to 1966", *The Journal of Economic History* 28, no. 4: 598-623.

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS (ONU)

2018 "UN Comtrade Database", en <<https://comtrade.un.org/>>.

OSBORNE, J. B.

1904 "Reciprocity in the American Tariff System", *The Annals of the American Academy of Political and Social Science* 23: 55-83.

OUELLET, R.

2018 "Le Rôle du Canada dans l'évolution institutionnelle et substantive du système GATT/OMC", Center for International Governance Innovation, doc. 24.

PAQUIN, S.

2013 *Théories de l'économie politique internationale*. París: Presses de SciencesPo.

PARIZEAU, J.

1958 "Le Commerce du Canada avec le Commonwealth", *L'Actualité Économique* 34, no. 3: 383-399.

PATON, H. S.

1921 "Reciprocity with Canada: The Canadian Viewpoint", *The Quarterly Journal of Economics* 35, no. 4: 571-595.

PORRITT, E.

1917 "Canada's National Policy", *Political Science Quarterly* 32, no. 2: 177-208.

1907 "Iron and Steel Bounties in Canada", *Political Science Quarterly* 22, no. 2: 193-223.

1906 "Canada's Tariff Mood towards the United States", *The North American Review* 182, no. 593: 565-578.

RUSSELL, J. W.

1897 "Our Trade Relations with Canada", *The North American Review* 164, no. 487: 710-718.

SCHEINBERG, S.

1973 "Invitation to Empire: Tariffs and American Economic Expansion in Canada", *The Business History Review* 47, no. 2: 218-238.

SCHWOB, C.

2009 "Did the Reciprocal Trade Agreements Act of 1934 initiate a Revolution in the American Trade Policy?" *Historical Social Research* 34, no. 4: 377-389.

SHORTT, A.

1905 "Preferential Trade between Britain and Canada", *Publications of the American Economic Association* 6, no. 2: 80-92.

STATISTICS CANADA

2019 "International Investment Position, Canadian Direct Investment Abroad and Foreign Direct Investment in Canada, by Country, Annual",

Ottawa, en <<https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/en/tv.action?pid=3610000801>>.

1986 “Canada’s International Investment Position”, Ottawa, en <<https://www150.statcan.gc.ca>>.

TAUSSIG, F. W.

1891 “The McKinley Tariff Act”, *The Economic Journal* 1, no. 2: 326-350.

TAYLOR, K. W.

1948 “Tariffs”, en *The Encyclopedia of Canada*, vol. VI, dir. W. Stewart Wallace. Toronto: University Associates of Canada.

THE WHITE HOUSE

2018 “Presidential Proclamation Adjusting Imports of Aluminum into the United States”, 31 de mayo, en <<https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/presidential-proclamation-adjusting-imports-aluminum-united-states-4/>>, consultada el 10 de octubre de 2018.

THE YALE LAW JOURNAL

1971 “The Trade Act of 1971: A Fundamental Change in United States Foreign Trade Policy”, *The Yale Law Journal* 80, no. 7: 1418-1455.

THOMAS, D. P.

1967 “The Canada-U.S. Auto Trade Agreement”, *Financial Analysts Journal* 23, no. 4: 113-117.

U. S. INTERNATIONAL TRADE COMMISSION

2018 “U.S. Imports for Consumption, Duties Collected, and Ratio of Duties to Value, 1891-2017 & U.S. Imports for Consumption under Tariff Preference Programs, 1976-2017”, Washington.

USLANER, E. M.

1989 “Energy Policy and Free Trade in Canada”, *Energy Policy* 17, no. 4: 323-330.

WATSON, W. G.

1987 “Canada-US Free Trade: Why Now?”, *Canadian Public Policy* 13, no. 3: 337-349.

WICKETT, S. M.

1913 “Canada and the Preference: Canadian Trade with Great Britain and the United States”, *The Annals of the American Academy of Political and Social Science* 45: 29-46.

WILKINSON, B. W.

1987 “Canada-United States Free Trade: The Current Debate”, *International Journal* 42, no. 1: 199-218.

1983 “Section G. The Balance of International Payments, International Investment Position and Foreign Trade”, en <<https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/11-516-x/sectiong/4147439-eng.htm>>, consultada el 1° de agosto de 2018.