

RELACIONES INTERNACIONALES ECONÓMICAS Y COMERCIALES DE LAS PROVINCIAS CANADIENSES

En este capítulo se analizan las relaciones económicas internacionales de las provincias canadienses en décadas recientes, en especial lo relativo a las exportaciones e importaciones con Estados Unidos y México, pero también en el ámbito global. El análisis se hace a nivel nacional y subnacional, para lo cual se toman en cuenta patrones y tendencias recientes. Asimismo, se observan las actividades productivas y las industrias más relevantes en el desempeño económico de las diversas provincias, así como su vinculación con los mercados globales.

En este sentido, es importante detectar los productos y sectores que predominan en el comercio exterior de las provincias y con qué países o regiones se realiza; asimismo, determinar en qué medida sus actividades económicas y productivas están integradas o forman cadenas de valor con otras regiones de América del Norte. Posteriormente, se analiza su vinculación con las actividades internacionales oficiales de las entidades subnacionales canadienses; particularmente, si las relaciones económicas de un determinado gobierno provincial con un país, estado o región están vinculadas a sus acciones paradiplomáticas, si más bien responden a las estrategias en materia económica de cada provincia a corto, mediano y largo plazos, o si son consecuencia de otras motivaciones. Se exploran los casos de Ontario, Quebec, Alberta y Columbia Británica.

La integración económica y comercial en América del Norte ha pavimentado el camino a otras formas de cooperación entre los estados subnacionales en diversos temas, como lo vimos en el segundo y tercer capítulos, ya sea a través de organismos regionales o mediante acuerdos internacionales de cooperación descentralizada.

Paradiplomacia económica

Como demostramos en el primer capítulo, las actividades internacionales de los gobiernos subnacionales están determinadas en gran medida por la globalización económica; éstos realizan actividades internacionales con el objetivo de buscar su desarrollo económico, por medio de sus exportaciones, importaciones, actividades productivas, inversión y turismo. Para Tavares (2016: 2-3), los estados subnacionales se pueden considerar no sólo un territorio, sino un espacio donde los flujos globales de capital, información, personas, bienes y servicios se entrecruzan y consolidan. La sorprendente realidad es que, entre las treinta economías más grandes del mundo, clasificadas por su producto interno bruto (PIB), doce son subnacionales (regionales o municipales), resalta Tavares.¹ Pierre advierte que las élites urbanas y regionales se han convertido en lo que Susan Clarke denomina los “arquitectos clave de la globalización” (Clarke, citada por Pierre, 2013).

Las estrategias internacionales de las regiones se enfocan en encontrar nuevos mercados para sus productos, oportunidades de inversión, acceso a tecnologías modernas, así como en atraer turismo. Para Kukucha (2008) la paradiplomacia de las entidades canadienses está estrechamente vinculada con sus actividades económicas y de comercio internacional. Este mismo autor observa que la estrecha conexión económica entre estas provincias y los estados de Estados Unidos ha fortalecido la cooperación transfronteriza en temas de interés común. A su vez, Kuznetsov (2014) advierte una serie de factores que han propiciado la expansión paradiplomática de los gobiernos subnacionales de Canadá, en particular de Alberta, y los clasifica en “fuertes”, “moderados”, “débiles” y “sin ningún efecto”. En este tenor, identifica como factores fuertes a la globalización, el federalismo y la descentralización, así como el rol del líder político regional/partido político gobernante.² Incluso

¹ Un estudio realizado en 2001 por el McKinsey Global Institute demuestra que seiscientos centros urbanos generan alrededor del 60 por ciento del PIB mundial. Ontario, la principal economía subnacional de Canadá, sería la número veinte a nivel global (Tavares, 2016: 3).

² Otros factores que el autor considera que tienen un efecto moderado en la paradiplomacia son los siguientes: hacer local o regional la política exterior e internacionalización de la política doméstica; insuficiente efectividad del gobierno central en las relaciones exteriores; estímulos externos; la contribución de las fronteras. Mientras que factores como la regionalización, la democratización, los problemas con el proceso de construcción de la nación y la asimetría de las unidades constitutivas no tuvieron ninguna consecuencia en la paradiplomacia de Alberta (Kuznetsov, 2014: 124-135).

advierte que al parecer no sólo en el pasado y en el presente, sino también en el futuro, la motivación económica será el principal eje impulsor de la paradiplomacia de Alberta (Kuznetsov, 2014).

Lecours (2008) distingue tres capas de la paradiplomacia; la primera corresponde a cuestiones económicas.³ En este contexto, los gobiernos subnacionales buscan desarrollar una presencia internacional con el propósito de atraer inversión extranjera y empresas internacionales a la región, así como explorar nuevos mercados para sus exportaciones. Asimismo, señala Lecours, esta capa no tiene una dimensión política explícita, ni se vincula con cuestiones culturales; es, principalmente, una función de competencia económica global; por ejemplo, en esta categoría entran algunas entidades canadienses, como Ontario, Alberta y Columbia Británica, que persiguen básicamente su desarrollo económico por medio de la actividad internacional que realizan (Lecours, 2008). Ontario, como veremos más adelante, es una de las provincias que en mayor medida dependen del comercio internacional, y precisamente la mayoría de sus acciones paradiplomáticas están enfocadas en promover sus exportaciones.

Aunque el caso de Quebec está más vinculado con una paradiplomacia identitaria que persigue reafirmar su identidad cultural, ello no excluye el ejercicio de una paradiplomacia económica y comercial. Como se expuso en el tercer capítulo, gran parte de las actividades internacionales de Quebec se han enfocado en Estados Unidos, ya que tres cuartas partes de sus exportaciones se dirigen a ese país. Además, ha establecido acuerdos bilaterales con estados subnacionales de Estados Unidos y participa activamente en varios esquemas de cooperación multilateral con provincias vecinas y con entidades de Estados Unidos, principalmente con las que colinda.

Las acciones de Quebec en el ámbito internacional presentan las características de una paradiplomacia comercial; así lo demuestra su apoyo a los acuerdos de libre comercio que ha suscrito Canadá. Por ejemplo, Rioux Ouimet (2015) observa que los dos partidos políticos que la han gobernado, el Partido Quebequense (PQ) y el Partido Liberal de Quebec (PLQ) apoyaron el Tratado de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos en 1988 (CUSFTA),⁴ y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, sobre

³ La segunda capa involucra la cooperación (cultural, educativa, técnica, tecnológica y otras); mientras que la tercera comprende las consideraciones políticas (Lecours, 2008: 2-3).

⁴ Canada-United States Free Trade Agreement.

la base de un “nacionalismo de libre comercio”, con el argumento de que esto emanciparía a Quebec de su dependencia del comercio interprovincial. La fusión de los ministerios de Comercio Internacional y de Relaciones Internacionales en un nuevo Ministerio de Asuntos Internacionales en 1988 confirmó el enfoque comercial de las relaciones internacionales de Quebec después de la victoria electoral del PLQ en 1985. Entre 1985 y 1994, bajo el gobierno de este partido, el comercio de hecho se convirtió en el foco principal del activismo internacional quebequense.

James McHugh (2015) destaca el rol de Quebec como promotor del TLCAN entre 1992 y 1994, cuando se negoció este tratado, posición que contrastó con la asumida por Ontario. Algunas entidades canadienses, al igual que otros gobiernos subnacionales, desempeñan labores de paradiplomacia, y en este sentido apoyan y fortalecen la cooperación comercial internacional, así como a las asociaciones regionales —el apoyo de Quebec al TLCAN es un buen ejemplo, observa este autor—. Por su parte, Allan y Vengroff (2012) advierten que el gobierno y la población de Quebec han estado entre los más entusiastas promotores del CUSFTA, el TLCAN y el libre comercio en general. La entidad ha desarrollado de manera sorprendente fuertes vínculos con México, país que es su segundo socio comercial en el hemisferio, después de Estados Unidos (Allan y Vengroff, 2012: 287).

De igual manera, al TLCAN lo promovieron de manera decidida algunas entidades subnacionales de Estados Unidos. Kincaid (2013: 124) afirma que durante la negociación interna en 1993, cuarenta gobernadores estadounidenses apoyaron al presidente William Clinton y cabildearon para que el Tratado obtuviera la aprobación del Congreso para su ratificación, después de anexar los acuerdos paralelos laboral y de medio ambiente. Más o menos el mismo número de ejecutivos estatales respaldaron el ingreso de este país a la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 1994.

Mientras que la gran mayoría de las acciones internacionales de las provincias canadienses se dirige hacia Estados Unidos, el foco de las mismas difiere en gran medida, de acuerdo con las circunstancias económicas, sociales y geográficas de cada entidad. En este sentido, los esfuerzos paradiplomáticos de Columbia Británica se han concentrado en asuntos como la madera blanda, la silvicultura y el salmón, entre otros. Alberta ha destacado por su relación con Estados Unidos, ya que se la vincula con uno de los temas prioritarios en la agenda de Washington: el petróleo, aunque también es muy significativa la

ganadería (Petter, 2006). En el caso de Quebec predominan las exportaciones de aviones y partes de aviones, maquinaria y equipo, aluminio, papel, energía y electricidad, entre otras.

Como se destacó en el tercer capítulo, Columbia Británica ha dirigido importantes esfuerzos paradiplomáticos a establecer vínculos con los estados vecinos de la Región Económica del Pacífico Noroeste (PNWER), mientras que las provincias atlánticas se han enfocado en desarrollar relaciones con los gobiernos subestatales colindantes de Nueva Inglaterra, en Estados Unidos, a través del esquema de cooperación denominado NEG/ECP⁵ (Petter, 2006).

Estas diferencias, por supuesto, reflejan las fortalezas económicas y productivas de cada provincia. En general, advertimos que estas características definen la orientación de las actividades internacionales de las entidades subnacionales canadienses.

Contexto regional

Durante más de dos décadas, las relaciones en América del Norte se han fortalecido, principalmente las comerciales, apuntaladas por el TLCAN. Este Tratado integró a Canadá, Estados Unidos y México en una alianza económica que actualmente cuenta con alrededor de cuatrocientos cincuenta millones de consumidores (Gobierno de Canadá, 2017b). Cuando se mide en términos de los PIB nacionales y regional, el TLCAN es la alianza económica más grande del planeta, ya que congrega a la primera, la décima y la decimoquinta economías mundiales, de acuerdo con datos de 2016 proporcionados por el Banco Mundial (2017).

Los países de América del Norte producen cerca del 30 por ciento de los bienes y servicios a nivel global. El comercio en la región es, por lo menos, 265 por ciento más grande que hace veinticinco años, cuando entró en vigor el TLCAN, mientras que la inversión se ha multiplicado por seis. Los capitales privados se dirigen cada vez más hacia la zona, reconociendo sus ventajas competitivas por la producción y las cadenas de suministro integradas, así como por su fuerza laboral altamente calificada (SRE, 2014b).

⁵ New England Governors and Eastern Canadian Premiers Association.

Las relaciones internacionales de los gobiernos subnacionales están determinadas por el contexto regional, sobre todo cuando las administraciones locales pertenecen a países que a su vez están inmersos en un proceso de integración regional, como es el caso de América del Norte con el TLCAN. Esta situación define de manera importante la integración económica con otras naciones y se convierte en un incentivo para que los estados subnacionales se relacionen con sus contrapartes en la zona. Es pertinente destacar que el socio comercial más importante de Canadá es Estados Unidos, país al cual se dirigen más de tres cuartas partes de sus exportaciones y, al mismo tiempo, del que provienen dos terceras partes de sus importaciones. Por ende, se esperaría una mayor cooperación entre los gobiernos subestatales de ambos países.

La renegociación del TLCAN

Como resultado del ascenso de Donald Trump a la Presidencia de Estados Unidos en enero de 2017, se inició un proceso de renegociación del TLCAN en el que se advirtieron varios puntos de discordancia entre los tres países. Por ejemplo, la administración de Trump determinó como su objetivo central la reducción del déficit comercial de Estados Unidos con México, equivalente a alrededor de sesenta mil millones de dólares,⁶ lo cual ha significado, según él, la pérdida de puestos de trabajo en el sector manufacturero estadounidense. Durante la campaña por la Presidencia, Trump se refirió al TLCAN como el peor tratado comercial que Estados Unidos ha suscrito en su historia, y prometió su renegociación. Atribuyó a este Tratado la desaparición de millones de empleos, aunque en realidad éstos se perdieron por la automatización derivada de la innovación tecnológica, también llamada robotización.⁷ Además, los trabajadores estadounidenses se vieron afectados por el éxodo de empleos del sector manufacturero a China. De esta manera, la renegociación del TLCAN se politizó, ya que surgió como una promesa de campaña.

El proceso de la renegociación del TLCAN inició en agosto de 2017 y concluyó el 1° de octubre de 2018; se realizaron ocho rondas de encuentros

⁶ Sin embargo, el déficit comercial con China, de alrededor de 367 mil millones de dólares en 2015, era mucho más grande del que existía con México.

⁷ En la década de los setenta, el porcentaje de empleos en el sector manufacturero en Estados Unidos era del 26 por ciento; en 2015 esa proporción se había reducido al 10 por ciento (*The Economist*, 2017).

entre funcionarios de los tres países. En el nuevo acuerdo se modifica su nombre, y ahora se le denominó TMEC, Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (United States, Mexico, Canada Agreement, USMCA), el cual tiene treinta y cuatro capítulos y doce cartas adjuntas. En esencia, el nuevo acuerdo retiene la mayoría de los capítulos del TLCAN, aunque sí hace cambios notables en las medidas de acceso al mercado regional para los automóviles y los productos agrícolas, así como a las reglas en otras áreas, como la inversión, las compras gubernamentales y los derechos de propiedad intelectual. También se incluyen nuevos temas, como el comercio digital, las empresas del Estado y la manipulación de la moneda. Asimismo, se solicita a los miembros informar si están en negociaciones para firmar acuerdos de libre comercio con economías que no sean de libre mercado.

En las rondas de negociación, Estados Unidos había exigido la inclusión de una cláusula de extinción (*Sunset Clause*), según la cual el tratado se liquidaría automáticamente después de cinco años, a menos que los países acordaran extenderlo. Sin embargo, Canadá y México se opusieron, ya que esta medida afectaría las inversiones; al final, en el acuerdo definitivo, los firmantes establecieron un plazo de dieciséis años de vigencia, con revisiones cada seis años para identificar y solucionar problemas, así como para ponderar una extensión. Con esto se blinda la posibilidad de que un solo presidente de Estados Unidos pueda unilateralmente cancelar el acuerdo. Debido al periodo de dieciséis años tendrían que ser por lo menos dos mandatarios los que apoyen su derogación.

El nuevo tratado incrementa al 75 por ciento el umbral del contenido regional de un automóvil que debe producirse en América del Norte para evitar los aranceles entre los países miembros. También se requiere que al menos el 40 por ciento de la producción automotriz provenga de fábricas donde el salario promedio sea de al menos dieciséis dólares la hora. Podemos advertir que el nuevo USMCA representa un paso atrás respecto del TLCAN, ya que se imponen mayores restricciones al libre comercio entre los tres países; la administración Trump buscó limitar el comercio con otras regiones mediante el aumento de la proporción del contenido regional en los vehículos automotores y con el tema laboral se buscó disminuir la producción en México. En el primer caso se imponen cuotas en el contenido regional a la industria automotriz y en el segundo se relaciona el tema laboral con el productivo, afectándose los niveles de la producción y del empleo en el largo plazo, en un sector que estaba experimentando un auge en años recientes en México, país que

había aumentado su porcentaje de participación en la producción de automóviles en el periodo del TLCAN, mientras que Canadá y Estados Unidos habían atestiguado una leve reducción.

Sin embargo, aún está pendiente la ratificación del USMCA por parte de los poderes legislativos de Estados Unidos y Canadá.⁸ En Estados Unidos tendrá que aprobarse por mayoría tanto en la Cámara de Representantes como en el Senado, y en Canadá por el Parlamento.

Relación comercial Canadá-Estados Unidos

Debido a la proximidad geográfica y a la extensa integración industrial entre ambos países, Estados Unidos ha sido en las décadas recientes el principal socio comercial de Canadá. Previo al estancamiento económico de principios de la década de los dos mil, Estados Unidos recibía el 87 por ciento del total de los bienes canadienses de exportación. En 2016, sin embargo, esta proporción se redujo al 76 por ciento, aunque todavía es muy importante. La Unión Europea (4.4 por ciento) ocupa el segundo lugar de las exportaciones de Canadá,⁹ seguida por China (4.1), Japón (2.1) y México (1.5) (Dupuis y Durocher, 2017).

De 1990 a 2016, la relación comercial entre los dos países se triplicó. El crecimiento más rápido ocurrió entre 1992 y 1995: las exportaciones e importaciones a y de Estados Unidos aumentaron el 65.3 y el 56.2 por ciento, respectivamente, en ese periodo. Esta expansión coincidió con la firma en 1992 y puesta en marcha en 1994 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Las exportaciones canadienses a su vecino del sur alcanzaron los 394 000 millones de dólares estadounidenses en 2016 y las importaciones totalizaron 278 000 millones, lo cual representa el 76.3 por ciento del total de las exportaciones de Canadá y el 52.2 de sus importaciones (Statistics Canada, 2017). En general, en 2016 los vehículos y las partes de automóviles significaron más de una quinta parte de todos los productos comercializados en estas dos naciones (Statistics Canada, 2017).

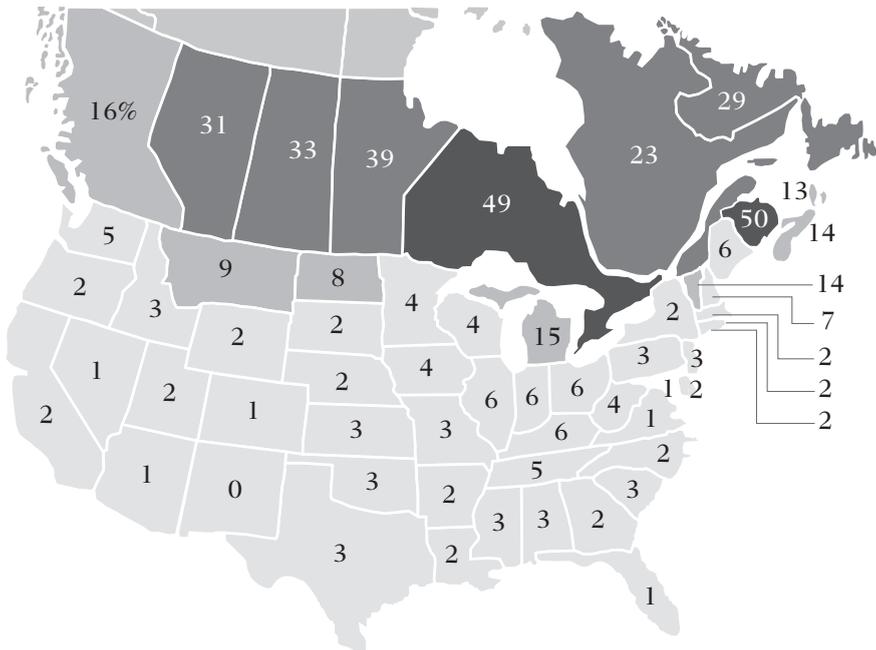
⁸ A la fecha de publicación de este libro, en julio de 2019, todavía no se habían concluido los procesos de aprobación respectivos, excepto para el caso de México, cuyo Senado lo aprobó en junio de 2019.

⁹ El 3.3 por ciento de las exportaciones de Canadá se dirigen a Reino Unido y el 4.4 por ciento referido a los otros países de la Unión Europea en su conjunto.

DEPENDENCIA DE LAS PROVINCIAS CANADIENSES

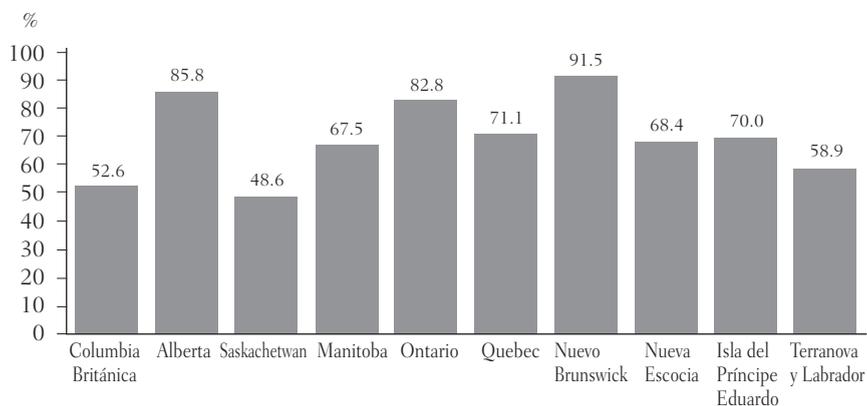
Gran parte de la producción económica de las provincias canadienses depende del comercio con Estados Unidos. Esta dependencia es más fuerte para Ontario, en donde el 49 por ciento de su PIB se deriva de la relación comercial con su vecino. Para Alberta, este porcentaje es de 31 por ciento; para Quebec, del 23, y para Columbia Británica, el 16 (mapa 1). En contraste, los estados de la Unión Americana son mucho menos dependientes de la relación comercial con Canadá. Sólo en dos casos, Michigan y Vermont, el comercio con la nación del norte supera el 10 por ciento de su PIB subnacional, de acuerdo con datos proporcionados por Trevor Tombe, economista de la Universidad de Calgary (Chase, 2017).

MAPA 1
COMERCIO CANADÁ-ESTADOS UNIDOS (IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES),
COMO PORCENTAJE DEL PIB SUBNACIONAL EN CADA ESTADO Y PROVINCIA



Las provincias canadienses dependen en gran medida de su relación comercial con Estados Unidos. Todas, con excepción de dos de los territorios,¹⁰ lo tenían en 2016 como el principal destino para sus exportaciones. En el plano subnacional, Nuevo Brunswick es la más dependiente, ya que el 91.5 por ciento de las mismas se dirigen a territorio estadounidense. Le siguen Alberta (85.8 por ciento), Ontario (82.8), Quebec (71.1) e Isla del Príncipe Eduardo (70). Los porcentajes más bajos se registraron en Saskatchewan (48.6 por ciento) y Columbia Británica (52.6).

GRÁFICA I
PORCENTAJE DE EXPORTACIONES
DE CANADÁ A ESTADOS UNIDOS, POR PROVINCIA



FUENTE: Dupuis y Durocher (2017).

Por otro lado, debido en parte a las barreras interprovinciales en Canadá, el comercio internacional ocupa un lugar preponderante para las entidades canadienses. Los obstáculos y reglamentaciones interprovinciales provocan que tengan un mayor volumen comercial con otros países que entre ellas mismas. Además, la cercanía con Estados Unidos ocasiona que su comercio sea más intenso con los estados de ese país que, incluso, con las provincias vecinas (Dávalos, 2017 y *The Economist*, 2016).

¹⁰ Los Territorios del Noroeste y Nunavut.

Por otra parte, cerca de nueve millones de empleos en Estados Unidos dependen de la relación comercial y de la inversión entre ambos países. Los estados con mayor número de puestos de trabajo derivados de esta circunstancia son California, Nueva York, Florida, Texas, Pensilvania, Illinois, Georgia, Ohio, Virginia y Nueva Jersey. La vinculación comercial entre Canadá y Estados Unidos es una de las más integradas a nivel mundial. Disfrutan de la relación más larga, profunda y pacífica que exista entre dos países en el mundo. No hay otras dos naciones que dependan más la una de la otra para su prosperidad y seguridad mutua (Gobierno de Canadá, 2017a).

De igual manera, en Canadá el empleo está muy vinculado con el comercio internacional. Hacia 2017, alrededor de 2.9 millones de puestos de trabajo dependían de dicha actividad económica, mientras que poco más de 1.9 millones se derivaban de la relación comercial con Estados Unidos, de acuerdo con datos oficiales (Gobierno de Canadá, 2017b). Si tomamos en cuenta que en Canadá existen alrededor de dieciocho millones de empleos, entonces cerca del 11 por ciento dependen del intercambio de bienes y servicios con la nación vecina, y el 16 por ciento del comercio con el mundo en general (incluyendo Estados Unidos).

Las economías de todas las provincias de Canadá dependen fuertemente del comercio internacional; por tanto, sus gobiernos se sienten motivados para involucrarse en actividades paradiplomáticas para representar, proteger y expandir sus intereses. Destacan especialmente los casos de Ontario, Alberta y Quebec (Allan y Vengroff, 2012).

Esta conjunción de factores económicos y comerciales, pero también productivos al formar parte de cadenas de suministro integradas, se convierte en un gran aliciente para que las provincias establezcan una relación más estrecha con sus contrapartes de Estados Unidos, en una diversidad de áreas, especialmente con aquellas entidades con las que tienen un alto nivel de relaciones económicas. Los patrones y tendencias del comercio internacional alientan la construcción de regiones conformadas por unidades subnacionales, como lo demuestra el caso de Norteamérica.

Como lo vimos en el segundo capítulo, se ha incrementado significativamente la inclinación a establecer y apuntalar las relaciones transfronterizas entre Canadá y Estados Unidos. Para Hale (2012), la mayoría de las provincias que colindan con Estados Unidos establecen relaciones internacionales, enfocándose principalmente en promover y proteger sus intereses económicos

(y con mucha frecuencia también los ambientales). Entre 2003 y 2008, las exportaciones de ocho de las provincias, principalmente a su socio del sur, excedieron consistentemente sus exportaciones interprovinciales.¹¹ Estas tendencias, observa Hale, promovieron en la mayoría de los gobiernos provinciales un interés significativo en las relaciones económicas transfronterizas.

Las compañías, ciudades y estados subnacionales deben importar para competir en la actual economía integrada. Estados Unidos depende de las importaciones de bienes intermedios de sus vecinos norteamericanos más que de otras partes del mundo. En 2015, el 43 por ciento del total global de sus importaciones fueron de este tipo de bienes. De Canadá y México significaron el 50 por ciento, porcentaje más alto del que importaron de la Unión Europea, 37 por ciento, o de China, el 28 por ciento (Parilla, 2017). Es decir, la región norteamericana es una de las más integradas en lo que respecta a cadenas de suministro.

Cuando se mide por el volumen total, los estados más grandes de la Unión Americana dominan las importaciones de bienes intermedios provenientes de América del Norte; por ejemplo, Texas, Illinois, Michigan, Nueva York, Ohio y Washington importan más de 15 000 millones de dólares estadounidenses, los que representan, en conjunto, más de la mitad del total de las compras del país en este rubro. Dado el gran tamaño de sus economías, las disrupciones del comercio en estas entidades ejercen una gran influencia en el crecimiento económico del país (Parrilla, 2017).

LA RELACIÓN COMERCIAL SUBNACIONAL Y POR SECTORES

Desde un enfoque subnacional, Michigan es el principal socio comercial de Canadá en Estados Unidos. En 2016, las exportaciones canadienses a este estado fueron de 66 000 millones de dólares estadounidenses, equivalentes al 16.8 por ciento del total, de las cuales más de la mitad fueron de vehículos de motor. De igual manera, las importaciones de Canadá de su vecino del sur provienen principalmente de Michigan, las cuales representaron 29 000 millo-

¹¹ Al contrario de lo que sucedió en los ochenta, cuando sólo Ontario y Nuevo Brunswick fueron las únicas provincias que exportaban más a otros países (principalmente a Estados Unidos) que a las demás provincias canadienses (Hale, 2012: 200).

nes en 2016, es decir, el 10.4 por ciento del total de las procedentes de ese país. Más de la mitad de las importaciones fueron vehículos motorizados o autopartes (Statistics Canada, 2017). La fuerte integración económica entre Michigan y Ontario, especialmente en la industria automotriz, convierte al primero en el mayor socio comercial estadounidense de Canadá; si Michigan fuera un país sería su segundo socio comercial, incluso por delante de China (Statistics Canada, 2017).

Relación comercial México-Canadá

Oficialmente, las relaciones diplomáticas entre México y Canadá iniciaron en 1944; desde entonces se han expandido el comercio y las inversiones entre ambos países. De acuerdo con el gobierno canadiense, la República Mexicana se ha convertido en un aliado estratégico, por lo que comparten un diálogo y un compromiso permanentes (Gobierno de Canadá, 2018).¹²

Las relaciones económicas entre México y Canadá se han fortalecido a partir de la entrada en vigor del TLCAN en 1994. México es el tercer socio comercial más importante de Canadá. En 2017 el comercio bilateral de bienes rebasó los 43 300 miles de millones de dólares canadienses. En 2016, la inversión canadiense directa en México alcanzó los 16 700 millones (acumulado), mientras que la inversión mexicana directa en Canadá ascendió a alrededor de 1700 millones. Asimismo, decenas de empresas canadienses tienen vínculos comerciales, de negocios y de inversiones en México. Como ya lo mencionamos en el segundo capítulo, Canadá recibió a más de 25 000 trabajadores agrícolas mexicanos en 2017, como parte del Programa de Trabajadores Agrícolas Temporales, un acuerdo de movilidad laboral que se ha convertido en un referente a nivel internacional. De igual manera, los intercambios y la cooperación en el ámbito académico son significativos; existen más de cuatrocientos

¹² Por ejemplo, se han creado mecanismos institucionalizados, como la Alianza México-Canadá (AMC), establecida en 2004, cuyo objetivo es promover la cooperación entre los sectores público y privado de ambos países y que funciona a través de grupos de trabajo que se enfocan en temas como energía, agronegocios, movilidad laboral, capital humano, comercio, inversiones e innovación, medio ambiente, minería y silvicultura. Otro ejemplo es la Cumbre de Líderes de América del Norte, en la que las tres naciones han trabajado conjuntamente en áreas como seguridad, competitividad y medio ambiente, para crear una economía norteamericana integrada, sustentable y competitiva a nivel global (Gobierno de Canadá, 2018).

acuerdos firmados entre universidades e instituciones de educación superior (Gobierno de Canadá, 2018).

México mantuvo su posición como la tercera fuente de importaciones de Canadá (5.6 por ciento del total), sólo superado por Estados Unidos y China. En 2014, las exportaciones de productos mexicanos a Canadá sumaron poco más de 26 000 millones de dólares estadounidenses, monto equivalente a casi diez veces el valor de 1993 (2800 millones), el año previo al inicio del TLCAN. La tasa de crecimiento anual promedio de las exportaciones mexicanas en la era del TLCAN se ha mantenido en un 11.1 por ciento (Secretaría de Economía, 2014).

En esta relación comercial sobresale la provincia de Ontario como el socio principal en el nivel subnacional. Del total de las exportaciones mexicanas, el 77.1 por ciento se dirigieron a esa entidad, seguida por Quebec, que recibió el 7.5 por ciento, Alberta (5.6) y Columbia Británica (5.3) (Secretaría de Economía, 2014). La vinculación de México con estas cuatro entidades en materia de comercio ha aumentado a partir del TLCAN, y de hecho el país está entre los primeros cinco socios comerciales en cada una de ellas, excepto en el caso de Columbia Británica, la que menor relación comercial sostiene (comparada con las tres anteriores), ya que México no se encuentra siquiera entre los primeros diez destinos de sus exportaciones, aunque sí se ubica en la lista de sus cinco principales fuentes de importaciones.

Relación comercial México-Estados Unidos

En 2007, alrededor del 85 por ciento de las exportaciones de México se destinaban a Estados Unidos, mientras que aproximadamente el 50 por ciento de las importaciones procedían de ese país. Durante el periodo 1994-2014, el comercio total entre ambos países se incrementó en más de cinco veces. En 2017, alrededor del 80 por ciento de los productos y servicios de exportación de México se dirigieron a Estados Unidos, los cuales representaron cerca de 500 000 millones de dólares estadounidenses.

No obstante, a pesar de la profunda integración económica regional no se ha dado un progreso relevante en otras formas de unificación. En otras palabras, la integración de Norteamérica ha sido relegada desde los ámbitos de poder de los gobiernos nacionales de los tres países. Ahora bien, las

relaciones institucionales, políticas y comerciales entre los gobiernos subnacionales de los tres países sí se han expandido en diversas áreas, desarrollándose redes de colaboración, las cuales son cruciales para analizar y entender de manera más precisa las dinámicas y realidades emergentes en la región. México es el principal destino de exportación de cuatro estados de Estados Unidos: California, Texas, Arizona y Nuevo México. Además, es el primer lugar en las importaciones de Michigan. Lo anterior se deriva de las cadenas de suministro integradas en varios sectores, entre los cuales destaca la industria automotriz.

Por otra parte, el comercio con México es significativo para la economía de Estados Unidos y para la vida diaria de millones de sus ciudadanos. Los empleos derivados de esta relación están geográficamente dispersos en diferentes estados de la Unión Americana. De acuerdo con Christopher Wilson (2017), casi cinco millones de puestos de trabajo en el país dependen del intercambio comercial con la nación mexicana. Dos entidades fronterizas, California (con 566 000 empleos) y Texas (con 382 000), son las primeras en la lista en este rubro.¹³

México es el primero, segundo o tercer destino para las exportaciones de treinta y dos de los cincuenta estados de la Unión Americana. Por otra parte, los estados de Chihuahua, Baja California, Coahuila y Nuevo León envían cinco de cada diez dólares estadounidenses de su exportación manufacturera a Estados Unidos, mientras que por parte de este último, Texas es responsable del 50 por ciento de las exportaciones de su país hacia el mercado mexicano, de acuerdo con diversos estudios del gobierno de México y fuentes estadounidenses.

¹³ Le siguen Florida (290 000), Illinois (200 000), Pensilvania (200 000), Ohio (178 000), Georgia (153 000), Carolina del Norte (152 000), Nueva Jersey (141 000), Michigan (138 000), Virginia (134 000), Massachusetts (119 000), Washington (107 000) y Tennessee (100 000). De acuerdo con Christopher Wilson (2011), no sólo algunos estados fronterizos, como Texas, Arizona y Nuevo México, son los que dependen del comercio con México. Dakota del Sur, Nuevo Hampshire y Nebraska también le envían más del 20 por ciento de sus exportaciones. Aún más, debido al tamaño y a la naturaleza integrada de la industria automotriz norteamericana, Detroit exporta 10 900 millones de dólares estadounidenses en bienes a México, más que cualquier otra área metropolitana en el mundo (Wilson, 2011).

Relaciones comerciales internacionales de las provincias canadienses

En los siguientes apartados analizamos las relaciones comerciales de las provincias canadienses: observamos sus principales destinos de exportación y los lugares de donde provienen sus importaciones, los principales productos que colocan en el comercio exterior, así como las industrias que destacan en este rubro. Nos enfocamos principalmente en Ontario, Quebec, Alberta y Columbia Británica. Asimismo, se examinan los estados subnacionales de Estados Unidos con los que se vincula su actividad económica y comercial.

En 2016, el PIB de Canadá era de alrededor de 1,500 billones de dólares estadounidenses y su economía la número once a nivel mundial. Cada una de las diez provincias y tres territorios canadienses cuenta con un PIB alto aunque con una gran variación entre sí (Sawe, 2017). Y ésta no es la única diferencia. En términos de población, de acuerdo con los datos de 2015, Ontario encabeza la lista (13 792 000 habitantes), seguida por Quebec (8 263 000), Columbia Británica (4 683 000) y Alberta (4 196 000); en el otro extremo están la Isla del Príncipe Eduardo (146 000), Terranova y Labrador (527 000) y Nuevo Brunswick (753 000). Desde una perspectiva económica, Alberta es rica en petróleo y Ontario cuenta con un fuerte sector industrial (por ejemplo, la industria automotriz); éstas son dos de las provincias más prósperas, con un PIB per cápita de 78 100 y 55 322 dólares canadienses, respectivamente (cuadro 1). La economía de Quebec está altamente industrializada y diversificada; esta entidad cuenta con abundantes recursos naturales y energéticos, una agricultura desarrollada, así como con fuertes sectores de manufactura y servicios (International Business Publications, 2015). Las economías de Terranova y Labrador, Saskatchewan y Alberta dependen enormemente de sus recursos naturales y son las que tienen el mayor PIB per cápita.

Se puede advertir que las actividades internacionales de las provincias y territorios canadienses están determinadas en gran medida por sus actividades económicas y por su ubicación geográfica, pero también por sus prioridades de política pública hacia temas cruciales como medio ambiente, cambio climático y recursos naturales, entre otros.

CUADRO 1
 PIB NOMINAL Y PIB PER CÁPITA EN LAS
 PROVINCIAS Y TERRITORIOS CANADIENSES, 2015

<i>Lugar</i>	<i>Provincia o territorio</i>	<i>Población</i>	<i>PIB per cápita (dólares canadienses)</i>	<i>PIB (millones de dólares canadienses)</i>
1	Ontario	13 792 000	55 322	763 276
2	Quebec	8 263 000	46 126	380 972
3	Columbia Británica	4 683 000	53 267	249 981
4	Alberta	4 196 000	78 100	326 433
5	Manitoba	1 293 000	50 820	65 862
6	Saskatchewan	1 133 000	70 138	79 415
7	Nueva Escocia	943 000	42 640	40 225
8	Nuevo Brunswick	753 000	43 818	33 052
9	Terranova y Labrador	527 000	56 935	30 100
10	Isla del Príncipe Eduardo	146 000	42 157	6186
11	Territorios del Noroeste	44 000	109 122	4828
12	Yukón	37 000	72 473	2710
13	Nunavut	36 000	66 982	2447

FUENTE: Datos del PIB y PIB per cápita, elaboración propia con información de Sawe (2017); datos de población, elaboración propia con información de Statistics Canada (2015).

ONTARIO

La provincia más productiva de Canadá es Ontario, ya que genera alrededor del 40 por ciento del producto interno bruto del país. Las industrias manufactureras son las más importantes para su economía. Sus ventajas competitivas incluyen los recursos naturales de que dispone, un sistema moderno de transporte, una gran fuerza laboral altamente capacitada, energía eléctrica barata y accesible, y la proximidad a los mercados clave de Estados Unidos: en menos de un día, Ontario pone sus productos al alcance de 120 millones de consumidores estadounidenses (International Business Publications, 2015).

Ontario es la entidad más poblada del país y, al mismo tiempo, su principal centro manufacturero y comercial. Tiene fuertes vínculos comerciales con los estados de las regiones del medio oeste y noreste de Estados Unidos. Se

trata de la más importante economía de Canadá; de hecho, si fuera un país se ubicaría como la economía número veinte del mundo, de acuerdo con cifras de 2011 (Sawe, 2017). Por su parte, Earl H. Fry (2004) colocaba a Ontario en el lugar dieciséis, considerando datos de 2002. En 2017, se colocó en el sitio diecinueve, entre Suiza y Holanda, en el *ranking* global.¹⁴

De manera persistente, la minería ha desempeñado un rol importante en el desarrollo económico de Ontario. Por ejemplo, la extracción de oro, níquel, cobre, uranio y zinc representa un negocio multimillonario. En esta entidad, también predominan las industrias vinculadas con la silvicultura. Alrededor del 87 por ciento de las tierras destinadas a esta actividad es propiedad del gobierno provincial, el cual otorga licencias de explotación. La industria forestal representa el 5.8 por ciento de sus exportaciones.

El sector financiero también es una fuente de prosperidad. Su capital, Toronto es el cuarto mercado de capitales más grande del mundo; su bolsa de valores es la segunda de Norteamérica por su volumen de operaciones y la tercera por el valor comercial. El turismo, la tercera industria más importante de la provincia, también es esencial para el desarrollo económico de Ontario (International Business Publications, 2015).

La entidad ha sido durante mucho tiempo la economía subnacional exportadora de mayor tamaño en Canadá, con envíos anuales de casi 200 000 millones de dólares canadienses. Le sigue Quebec, que exporta alrededor de 60 000 millones por año. Los tres principales destinos de exportación de Ontario son Estados Unidos, Reino Unido y México. En gran medida, el perfil exportador de esta provincia se ha mantenido estable en las últimas tres décadas. Aunque los principales productos que coloca en los mercados internacionales son los vehículos de pasajeros y las partes de automóviles, también exporta grandes cantidades de níquel y óxido de níquel, tanto a Reino Unido como a Noruega. Por otra parte, la Unión Americana predomina como el origen del mayor volumen de las importaciones provinciales, mientras que China, Japón y México se han ubicado entre los cinco primeros lugares en este rubro. En décadas recientes, las importaciones de Ontario han aumentado, aunque en menor escala, de países como Alemania, Reino Unido, Taiwán, Corea del Sur e Italia, cuyas exportaciones totales a Canadá están en el rango de los dos mil millones de dólares canadienses (Kukucha, 2008).

¹⁴ Estimaciones del autor, de acuerdo con datos del Banco Mundial (2017).

Además de ser la principal economía de Canadá, Ontario también es el socio comercial subnacional más importante de Estados Unidos. En 2012, alrededor del 44 por ciento de las exportaciones totales de Canadá a Estados Unidos se originaron en esta provincia (Gauthier, 2013). La automotriz es la industria manufacturera más vigorosa de la entidad y, al mismo tiempo, su principal industria de exportación. La integración de esta industria en América del Norte en los sesenta del siglo xx creó una economía regional dominada por la manufactura. Las exportaciones de automóviles representaron el 25 por ciento de las ventas totales de Ontario a Estados Unidos en 2004, con montos superiores a los 46 000 millones de dólares canadienses (Kukucha, 2008).¹⁵

Tendencias recientes

Las exportaciones de Ontario están estrechamente vinculadas y dependen del crecimiento económico de Estados Unidos. Su comercio internacional de bienes, que fue afectado negativamente por la desaceleración de las economías estadounidense y mundial como resultado de la crisis financiera de 2008-2009, se ha recuperado casi a los niveles previos a la recesión. En el decenio 2007-2017, el crecimiento de las exportaciones internacionales de servicios de la entidad aumentó en un 46 por ciento.

Estados Unidos es todavía el principal destino para las exportaciones de Ontario, pues representó el 80.5 por ciento del total en 2015. Una creciente proporción de sus exportaciones de bienes y servicios se integra en la producción de otros productos, razón por la cual la provincia contribuye de manera importante a las cadenas de valor globales. Canadá es también el receptor más importante para las exportaciones estadounidenses, ya que según la Oficina del Censo de Estados Unidos, treinta y cinco estados de este país lo tienen como el principal destino de sus exportaciones y para muchos de ellos Ontario es el mercado de exportación más importante (Gobierno de Ontario, 2017).

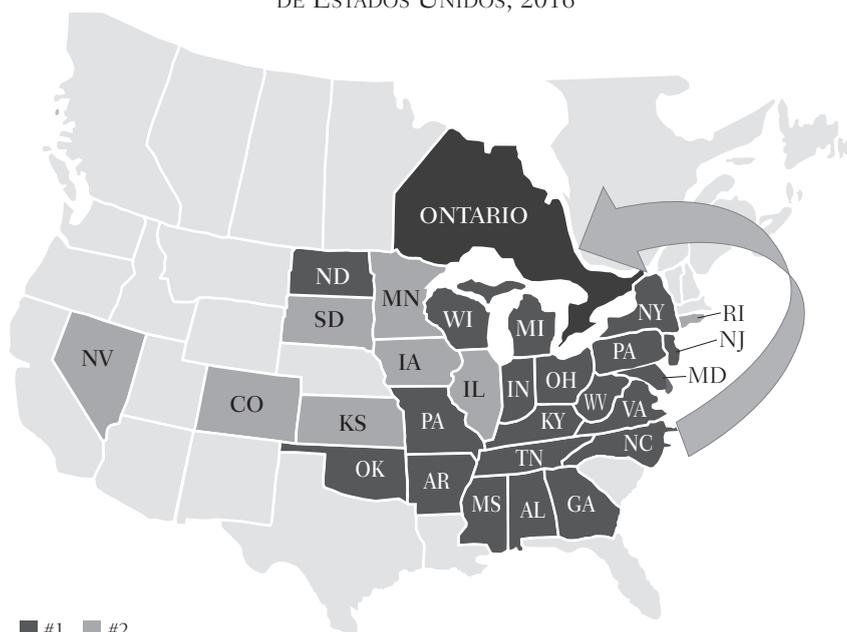
¹⁵ Otros productos de exportación de Ontario fueron partes de camiones y otros vehículos de motor, que compiten por la segunda posición, cuyas ventas fluctuaron entre los 12 y los 14.5 miles de millones de dólares canadienses. En términos de importaciones, entre 1993 y 2003 los tres principales insumos que adquirió la provincia fueron: partes de vehículos de motor, automóviles de pasajeros y motores de combustión interna (Kukucha, 2008: 15).

Michigan es el mayor receptor en la Unión Americana de las exportaciones de Ontario, que ascendieron a más de 59 000 millones de dólares estadounidenses en 2003. Este significativo nivel de comercio se explica por dos razones: en primer lugar, para casi todas las entidades subnacionales canadienses, los estados vecinos de Estados Unidos son sus principales mercados de exportación. Esto se debe a la ubicación de numerosos cruces fronterizos y a la presencia de corredores de transporte regionales; la segunda razón se refiere al predominio del sector automotriz. En 2003, más de 29 000 millones de dólares canadienses provenientes de las exportaciones de Ontario a Michigan fueron por vehículos de motor. Las otras mercancías importantes también estuvieron relacionadas con la industria automotriz (Kukucha, 2008). Para 2015, el flujo exportador de Ontario hacia Michigan representó el 27 por ciento del total, seguido por California (15) y Nueva York (8).

Otro estado clave para Ontario es Ohio. Las industrias automotrices de ambas entidades están estrechamente integradas, a tal punto que el comercio exterior entre las dos representó 39 000 millones de dólares estadounidenses en 2016. Ohio fue el segundo estado de donde provino la mayor parte de las importaciones de Canadá en ese año, con un monto que ascendió a 23 000 millones de dólares, esto es, el 8.3 por ciento de las provenientes de Estados Unidos. Este estado recibió el 4.1 por ciento (16 000 millones) de las exportaciones de Canadá a Estados Unidos; además, ocupa la séptima posición entre los más exportadores de Estados Unidos (Statistics Canada, 2017).

Datos recientes revelan que las relaciones comerciales de Ontario siguen dependiendo de Estados Unidos, país que hoy es su mayor socio comercial. Las exportaciones de esta provincia representan el 36 por ciento de su PIB, mientras que 81 por ciento de éstas se dirigen a su vecino del sur. Asimismo, la provincia es el primer destino para las mercancías y servicios de veinte estados de Estados Unidos, y el segundo para otros ocho (Thomas, 2017) (mapa 3). Lo anterior nos señala la relevancia de Ontario para la economía de Canadá, pero también la estrecha vinculación económica, comercial y productiva que tiene con la mayoría de las entidades de la Unión Americana.

MAPA 3
ONTARIO COMO DESTINO DE LAS EXPORTACIONES
DE ESTADOS UNIDOS, 2016



■ #1 ■ #2

En 2016 Ontario fue el mercado de exportaciones número uno para veinte estados y el número dos para ocho estados de la Unión Americana.

Nota: Basado en mercancías de exportación.

FUENTE: Tomado de Thomas (2017).

Mientras que Estados Unidos todavía es el primer socio comercial internacional de Ontario, en los últimos diez años la provincia ha diversificado sus exportaciones a otros mercados en el extranjero. Por ejemplo, el envío de mercancías hacia el creciente mercado chino se duplicó entre 2005 y 2015. Además, su volumen de exportación destinado a la Unión Europea, México y Hong Kong ha aumentado en el mismo periodo (Gobierno de Ontario, 2017).

Exportaciones

Las exportaciones de Ontario aumentaron un 18 por ciento durante el periodo 2006-2015. Los principales destinos fueron Estados Unidos, Reino Unido,

México, Hong Kong y China. En 2006, Estados Unidos ocupaba el primer lugar con el 86 por ciento de las mismas. Lo seguían Reino Unido (3 por ciento) y México (1 por ciento); es decir, alrededor del 90 por ciento se concentraba principalmente en estos tres países. Sin embargo, durante el quinquenio 2006-2010, y como consecuencia de la crisis financiera de 2008 en Estados Unidos, el flujo exportador de la entidad hacia su vecino del sur disminuyó un 22 por ciento. La cifra también se redujo para Japón y Francia en el mismo lapso.

En 2015, Estados Unidos siguió como el principal mercado para las exportaciones de Ontario; de hecho, la cifra se incrementó entre 2000 y 2015 en un 13 por ciento. A partir de 2010 algunos países asiáticos, como Hong Kong (1.2%) y China (1.1) se empezaron a posicionar como destinos de los productos y servicios de la provincia, aunque con porcentajes no mayores al 2 por ciento (cuadro 2).

CUADRO 2
EXPORTACIONES DE ONTARIO A DIVERSOS PAÍSES, 2006-2015
(MILLONES DE DÓLARES CANADIENSES)

<i>País</i>	2006	2008	2010	2015	2015 (%)
Estados Unidos	171 714	155 856	134 160	194 158	82
Reino Unido	6302	7953	11 743	12 814	5
México	2202	2503	2348	2974	1
Hong Kong	696	821	974	2711	1
China	1667	1889	1716	2679	1
Alemania	1125	1193	1350	1557	1
Japón	1186	1153	1140	1488	1
Noruega	1693	2575	2231	1483	1
Francia	1136	1010	821	1010	0
Italia	369	382	424	998	0
<i>Subtotal</i>	<i>188 090</i>	<i>175 335</i>	<i>156 907</i>	<i>221 872</i>	<i>94</i>
Total (todos los países)	198 767	188 706	168 183	235 457	100

FUENTE: Statistics Canada y U. S. Census Bureau (2006-2015).

Relación comercial Ontario-México

Como hemos observado, México está entre los principales socios comerciales de Ontario, como destino para sus exportaciones y también como origen de sus importaciones. Kukucha (2008) señala que el volumen del comercio entre Ontario y México ha aumentado en la era posterior al TLCAN, aunque este Tratado no ha contribuido a diversificar significativamente el perfil exportador de la provincia. De hecho, el único sector que ha exportado sus productos a México de manera consistente desde 1993 es el de autopartes, el cual se incrementó entre 1999 y 2001, de aproximadamente 250 millones de dólares canadienses a más de 400 millones. Otras áreas de comercio que ya existían antes del TLCAN incluyen: ejes de transmisión, partes de motor, cajas de moldeo, leche y plástico sintético. Entre los sectores que experimentaron una expansión moderada se encuentran: asientos, vehículos de motor (desde 1999) y computadoras. Las mercancías que México envía a Ontario son más diversificadas, aunque en niveles menos significativos: alcanzaron los 2500 millones de dólares canadienses en 2002. El producto de exportación mexicano más importante hacia esa entidad de Canadá fueron las autopartes, que casi llegaron a la cifra de 450 millones en 2001 (Kukucha, 2008).

El comercio entre Ontario y México ascendió a más de 22 000 millones en 2014, un aumento del 26 por ciento respecto del 2010. La República Mexicana ocupa la tercera posición como destino de las exportaciones de esta provincia canadiense y es el tercer país desde donde provienen sus importaciones. Ontario inauguró un centro de *marketing* internacional en la Ciudad de México en 2008 (Gobierno de Ontario, 2015). En suma, Ontario es el principal socio comercial de México entre las entidades subnacionales canadienses, relación que se ha acentuado durante el periodo del TLCAN, sobre todo a partir de 2005.

QUEBEC

La economía de Quebec está altamente industrializada y diversificada. Esta provincia cuenta con abundantes recursos naturales y energéticos, una agricultura muy desarrollada, así como con sectores de manufactura y de servicios. La dinámica empresarial ha aprovechado este potencial económico y produce una

amplia variedad de productos de alta calidad para exportación, como equipos de control de tráfico aéreo, *software*, trenes subterráneos, helicópteros, discos compactos, purificadores de agua y juguetes. Su capital comercial, Montreal, ha desarrollado industrias competitivas en los campos espacial y aeronáutico, farmacéutico, de telecomunicaciones, de energía y de transporte.

Quebec exporta el 40 por ciento de su producción total, principalmente de las industrias forestal (impresión, madera y papel); minera (aluminio, hierro y oro), y de equipos de transporte y manufacturas. Otros rubros en los que más exporta son: electricidad, ingeniería, productos electrónicos y equipo de telecomunicaciones. Sus exportaciones internacionales representan el 20 por ciento de su producto interno bruto (International Business Publications, 2015).

Las exportaciones de la entidad se dirigen de manera preponderante a Estados Unidos. En 1993 exportó 27 000 millones de dólares canadienses a ese país, y para 2005 la cifra superó los 57 000 millones. Su segundo mayor socio comercial es Reino Unido, que recibió exportaciones de alrededor de dos mil millones de dólares en 2000. Asimismo, también es el segundo país desde donde se originan sus importaciones; de hecho, las provenientes de Noruega, Alemania, Italia, Francia, Argelia y China han aumentado desde 1992. En general, Quebec depende del petróleo crudo, el principal producto que importa de Reino Unido, México, Argelia y Noruega. La entidad tiende a exportar mercancías en una serie de sectores en los que también realiza significativas importaciones. Un ejemplo son las piezas de aviones y helicópteros que vienen del Reino Unido, que suman cerca de quinientos millones de dólares canadienses. Otros productos relacionados incluyen turborreactores y turbopropulsores, vehículos de pasajeros y placas de circuito (Kukucha, 2008: 17). El auge de las exportaciones de aviones y helicópteros, entre otros componentes de la industria aeronáutica, se debe a la relevancia que ha adquirido la empresa Bombardier en el ramo.

Bombardier es una de las principales empresas fabricantes de aviones y trenes a nivel mundial; cuenta con poco más de 65 000 empleados (28 500 en aeronáutica y 37 000 en transporte ferroviario). Su objetivo principal se concentra en ofrecer “un transporte más eficiente, sostenible y confortable” (Bombardier, 2017) y está presente no sólo en América del Norte, sino en otras regiones del mundo. Tiene sus oficinas centrales en Montreal; en 2016 obtuvo ingresos por poco más de 16 000 millones de dólares canadienses. Cuenta con liderazgo en los mercados globales: diseña, fabrica y respalda

productos innovadores para los mercados de la aviación comercial, especializada y de negocios. En cuanto al transporte, Bombardier tiene presencia en más de veintiocho países, donde cuenta con sesenta plantas de producción, y es uno de los líderes mundiales en la industria ferroviaria. En esta rama, los servicios que ofrece incluyen desde trenes completos, planes de mantenimiento, sistemas y señalización. La empresa ha instalado más de cien mil vagones y locomotoras en todo el orbe (Bombardier, 2017); por ejemplo, ha fabricado los vagones del metro de la Ciudad de México y de otros países de América Latina y Europa. En 2010, instaló una planta manufacturera en el estado mexicano de Querétaro (Marketwire, 2010).

Las exportaciones de Quebec experimentaron cambios significativos respecto de los países destinatarios en el periodo 2000-2015. En 2000, Estados Unidos ocupaba el primer lugar, concentrando más del 80 por ciento. Reino Unido y Alemania alcanzaron el segundo y tercer puestos, respectivamente, aunque ambos con un porcentaje menor al 3 por ciento en este rubro. Hacia 2015, la Unión Americana mantenía esa posición, a pesar de que su participación se redujo significativamente respecto de quince años antes. A partir del 2005, China y Francia aumentaron su importancia para el sector exportador de Quebec. Además, para entonces México ya se encontraba dentro de los primeros cinco países receptores de bienes y servicios provenientes de esta provincia.

En el periodo que se analiza, las exportaciones de Quebec a territorio estadounidense se redujeron el 6 por ciento. En 2000, la entidad exportó a ese país poco más de 62 456 millones de dólares canadienses, y en 2015 la cifra disminuyó a 58 847 millones. Esta contracción fue relativamente menor, en comparación con la acontecida en el lapso 2006-2010, cuando descendieron un 29 por ciento, principalmente debido a la crisis financiera de Estados Unidos de 2008. En este sentido, podemos identificar una tendencia de declive en el flujo exportador quebequense hacia la Unión Americana, así como un aumento del mismo hacia los países asiáticos en el siglo XXI.

Por otro lado, a pesar de que los países asiáticos no tenían una importante relación comercial con Quebec, a partir del 2000 las exportaciones de esta provincia se incrementaron a destinos como Japón y China, y a partir del 2010 Corea del Sur se ubicó como uno de los socios más importantes de la entidad, al colocarse entre sus diez principales receptores de bienes y servicios.

Como hemos descrito, a pesar de la tendencia señalada, Estados Unidos continuó como el principal destinatario de los productos de exportación

quebequenses. En 2016, todavía representaron el 73 por ciento (57 100 millones de dólares canadienses) del total de las exportaciones de la provincia. El resto estuvieron dirigidas a países asiáticos, que significaron el 9 por ciento (7100 millones); a Europa, que concentró el 13 por ciento (10 000 millones); hacia América Latina (2900 millones), así como a África y Medio Oriente (1500 millones de dólares canadienses), los cuales representaron el 4 y el 2 por ciento, respectivamente (Asia Pacific Foundation of Canada, 2017). Quebec ha tenido una presencia en Asia que data de hace varias décadas; abrió su primera oficina comercial en Japón en 1973. Durante los años subsecuentes, ha forjado vínculos sustanciales con muchos países asiáticos, y sigue aumentando cada vez más sus relaciones comerciales con esta parte del mundo, las cuales han crecido 235 por ciento desde el año 2000. Cabe mencionar que el 36 por ciento de sus exportaciones a este continente se dirigen a China (Asia Pacific Foundation of Canada, 2017).

CUADRO 3
EXPORTACIONES DE QUEBEC A DIVERSOS PAÍSES, 2000-2015
(MILLONES DE DÓLARES CANADIENSES)

	2000	2005	2008	2010	2015	2015 (%)
Estados Unidos	63 459	57 469	51 009	40 206	59 468	72.5
China	318	s. d.	1003	1677	2670	3.3
Francia	836	992	1325	1129	1541	1.9
Reino Unido	2163	1471	1818	2021	1443	1.8
México	s. d.	327	940	790	1330	1.6
Alemania	1173	877	1441	1256	1162	1.4
Japón	s. d.	1178	866	799	1113	1.4
Países Bajos	587	s. d.	1262	1030	1042	1.3
Malta	s. d.	s. d.	2	97	945	1.2
Corea del Sur	s. d.	s. d.	305	292	657	0.8
<i>Subtotal</i>	68 536	s. d.	59 976	49 301	71 375	87.0
Total	74 119	71 025	70 759	59 200	82 061	100.0

FUENTES: Datos de 2000 y 2005, Institut de la Statistique du Québec (2003; 2006; 2010; 2011). Datos de 2008-2015: Statistics Canada y U. S. Census Bureau (2006-2015).
s. d. Sin datos.

El principal dilema de las provincias canadienses es que dependen en gran medida de su comercio con Estados Unidos, por lo cual actualmente ex-

ploran otras opciones en países asiáticos. A pesar de que el porcentaje de sus exportaciones a la Unión Americana se ha reducido en el siglo XXI, y de que ha aumentado su intensidad comercial con varias naciones de Asia, todavía su nivel de dependencia respecto de su vecino del sur es muy significativo.

*Exportaciones de Quebec a Estados Unidos
por estado, 2000-2015*

Nueva York es el principal destino para las exportaciones de Quebec, las cuales se incrementaron de 5000 millones de dólares canadienses en 1994 a casi 8000 millones en 2006. Esta provincia ha expandido su comercio con algunas otras entidades de Estados Unidos durante la última década, entre las cuales se encuentran Pensilvania, Ohio y Texas (Kukucha, 2008).

Las exportaciones de aluminio han sido dominantes en la relación comercial Quebec-Nueva York desde 1993, con un monto superior a los 1200 millones de dólares canadienses en 2006. Otros sectores clave incluyen el alambre de cobre, la energía eléctrica y el papel periódico. En el comercio con Pensilvania y Ohio también predomina el aluminio, mientras que el principal producto de exportación a Vermont lo constituyen las placas de circuitos; este último flujo comercial se redujo de 2600 millones de dólares canadienses en 1997 a únicamente mil millones en 2006. Las mercancías enviadas a Texas, que ascendieron a 1200 millones de dólares canadienses en 2001, fueron de forma mayoritaria helicópteros, aviones y naves espaciales (Kukucha, 2008: 19).

A pesar del descenso en la dinámica exportadora quebequense hacia Estados Unidos en la última década, de todas formas este país recibió casi tres cuartas partes de sus exportaciones totales en 2015. Casi 40 por ciento se dirigieron a cinco estados: Nueva York (12 por ciento), Ohio (8), Texas (7), Pensilvania (6) y Vermont (5). En 2006, Nueva York ya concentraba el 14 por ciento, con alrededor de 8027 millones de dólares canadienses, con un ligero declive a 6876 millones en 2015.

En contraste, durante el mismo periodo (2006-2015), las exportaciones de Quebec a estados como Ohio y Texas aumentaron poco más del 50 por ciento; de igual manera, Pensilvania y Tennessee tuvieron un incremento en este rubro. En suma, como se advierte en el cuadro 4, en 2015 diez estados de la Unión Americana concentraban el 59 por ciento de las exportaciones quebe-

quenses a su país. Se trata de entidades geográficamente contiguas a Quebec, ubicadas en la región de los Grandes Lagos y en el noreste estadounidense. Esta tendencia de exportación a los mismos destinos se ha mantenido durante la última década.

CUADRO 4
EXPORTACIONES DE QUEBEC A ESTADOS UNIDOS POR ESTADO, 2006-2015
(MILLONES DE DÓLARES CANADIENSES)

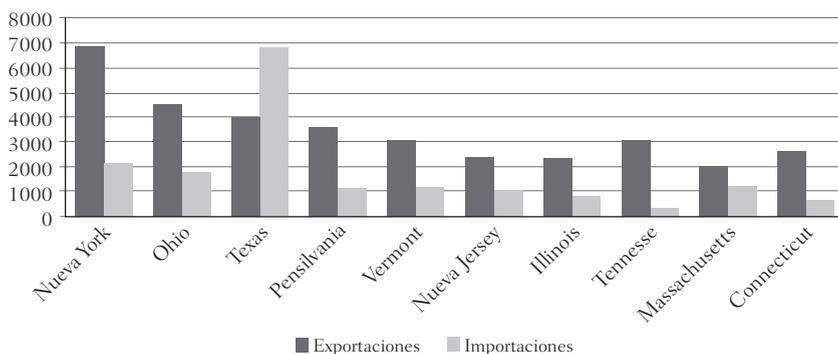
<i>País</i>	2006	2008	2010	2015
Nueva York	8027	6091	5321	6876
Ohio	2914	2590	2009	4537
Texas	2678	2544	2785	4040
Pensilvania	3454	3073	2805	3650
Vermont	2356	3201	2222	3086
Tennessee	2709	3149	2256	3085
Connecticut	2281	2315	1502	2634
Nueva Jersey	2331	2113	1831	2394
Illinois	3357	2636	1863	2354
<i>Subtotal</i>	31 939	30 267	24 407	34 763
Total (a Estados Unidos)	55 726	49 924	39 829	58 847

FUENTE: Statistics Canada y U.S. Census Bureau (2017).

Como se observa en la gráfica 2, las relaciones comerciales con los estados de Estados Unidos son, en la mayoría de los casos, superavitarias, si consideramos los datos de 2015. Por ejemplo, las exportaciones de la provincia superan a las importaciones con sus diez principales socios, excepto Texas. Para este último, las primeras (4040 millones de dólares canadienses) fueron inferiores a las segundas (6802 millones). En el caso de Nueva York, su principal socio subnacional en la Unión Americana, Quebec tuvo un amplio superávit: exportó 6876 millones de dólares canadienses e importó 2128 millones. En conjunto, para Ohio, Pensilvania, Vermont y Tennessee, estados que concentran mayoritariamente el resto de las exportaciones de Quebec, éstas superaron los 3000 millones de dólares canadienses, mientras que las importaciones registraron niveles por debajo de la mitad de aquéllas (gráfica 2).

Conviene resaltar que Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones de Quebec, país con el que registra un superávit en su relación comercial.

GRÁFICA 2
EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE QUEBEC
A ESTADOS UNIDOS, POR ESTADO (2015)
(MILLONES DE DÓLARES CANADIENSES)



FUENTE: Gobierno de Canadá (2017c).

Relación comercial México-Quebec

En 2015, el comercio de bienes entre Quebec y México ascendió a poco más de 5300 millones de dólares canadienses. Durante el lapso 2011-2015, el comercio anual promedio tuvo un comportamiento positivo, con un crecimiento del 5 por ciento. En el último año de ese periodo, la actividad comercial entre ambos representó alrededor del 14 por ciento del intercambio total entre México y Canadá. Asimismo, el valor de la relación comercial (5333 millones) fue casi el mismo del que tuvo con el resto de Latinoamérica (5683 millones). En 2015, México fue el mayor socio comercial de Quebec en la región latinoamericana y el cuarto a nivel mundial, sólo detrás de Estados Unidos, China y Alemania. Además, alrededor de seiscientas compañías de esta entidad canadiense se han instalado en territorio mexicano (Gobierno de Quebec, 2017).

Exportaciones de Quebec por productos, 2005-2015

En términos de las exportaciones de Quebec a Estados Unidos, en el decenio 2005-2015 destacaron dos sectores: helicópteros y aviones, cuyo monto anual rebasa los seis mil millones de dólares canadienses, así como el aluminio en bruto, con tres mil millones. Les siguen otras áreas productivas, cuyos montos fluctúan de mil a dos mil millones, como madera, papel periódico, papel no estucado y cartón. Dos sectores: circuitos electrónicos integrados, y turborreactores y turbopropulsores, dominan las importaciones de Quebec provenientes de la Unión Americana. Al igual que las cifras de exportación, las de importación de la provincia se han mantenido relativamente constantes en la mayoría de los productos. El único descenso significativo se observó en tarjetas de circuitos. Como también sucede en Ontario, estas variaciones no representan un cambio de largo plazo en la política económica de la entidad (Kukucha, 2008: 18-19).

Las principales mercancías que Quebec exporta hacia otros países son principalmente aeronaves, aleaciones de aluminio, aviones, derivados del petróleo, cátodos de cobre refinado, papel periódico en rollo o en hojas, minerales y concentrados del hierro, energía eléctrica y madera. Destacan las aeronaves: en el decenio 2005-2015, sus exportaciones aumentaron un 68 por ciento, al escalar de 3332 millones de dólares canadienses a 5599 millones. Aunque el aluminio y los aceites de petróleo también incrementaron su participación en el total del flujo exportador de la entidad, estos productos representaron menos del 4 por ciento en el periodo.

ALBERTA

Rica en recursos energéticos, Alberta posee más del 80 por ciento de las reservas de petróleo crudo convencional del país, más del 90 por ciento de su gas natural y prácticamente todas las reservas de petróleo derivado de arenas bituminosas. Los sectores petrolero y de gas natural han superado los retos de los precios inestables mediante la reducción de sus costos de operación.

Como ya se vio, Alberta está ubicada en el oeste de Canadá, y tiene una población de 4.2 millones de habitantes (en 2015). Es la cuarta provincia en términos demográficos y la más poblada en la región de las praderas. La

economía de Alberta es en sí misma una de las más fuertes del mundo, apoyada por su vigorosa industria petrolera, la tecnología y la agricultura. En 2013, su PIB per cápita fue de 84 390 dólares canadienses, el más alto de todas las provincias de Canadá (58 390 dólares en promedio), y superó a los de Estados Unidos, Noruega y Suiza. Para 2015, el PIB per cápita fue de 78 100 dólares canadienses y su PIB nominal de 326 433 millones.

El sector de procesamiento de alimentos y bebidas permanece como la industria manufacturera más importante de la entidad en términos de ventas y de empleo. Petroquímicos y plásticos, productos forestales, metales y maquinaria, así como refinerías se han convertido en historias de éxito al contribuir a sus esfuerzos de diversificación en los últimos años. Una creciente variedad de productos industriales —incluyendo equipo aeroespacial y de transporte, así como químicos— también se fabrican en la entidad (International Business Publications, 2015).

Exportaciones 2006-2015

Aunque durante las dos últimas décadas el paisaje de la economía mundial ha cambiado significativamente, la dependencia de Alberta de sus exportaciones a Estados Unidos aún es muy alta. Por ejemplo, en 2012, alrededor del 87 por ciento se dirigieron hacia su vecino del sur. Dependier fuertemente de un solo socio comercial ha creado para la entidad la desagradable situación conocida como “burbuja de bitumen” (Kuznetzov, 2014: 138).¹⁶

Sus volúmenes de exportación hacia diversos países del mundo durante el periodo 2000-2015 tuvieron un crecimiento del 18 por ciento. En 2006, la Unión Americana ocupaba el primer lugar, concentrando casi el 90 por ciento. Para 2015, este porcentaje se redujo ligeramente, al 87 por ciento. Asimismo, China, Japón, México y Corea del Sur son los siguientes cuatro socios comerciales para sus exportaciones, aunque éstas representaron en conjunto menos del 10 por ciento del total. Se puede advertir una distribución geográfica diversa en su estrategia de comercio exterior, orientada en gran medida al mercado asiático, a diferencia de Quebec y Ontario. México también destaca

¹⁶ La “burbuja de bitumen” se refiere al tipo de petróleo que exporta Alberta, el cual se extrae de las arenas bituminosas; esta clase de crudo se compra a precios más baratos en Estados Unidos, lo que resulta desfavorable para la provincia (Kuznetzov, 2014).

entre los cinco principales destinos de sus exportaciones con alrededor de mil millones de dólares canadienses (1 por ciento). En síntesis, en 2015 el 93 por ciento de las exportaciones totales se concentraron en cinco países: Estados Unidos, China, Japón, México y Corea del Sur. El primero de ellos supera de manera notable a los otros países que le siguen en la lista (cuadro 5).

CUADRO 5
EXPORTACIONES DE ALBERTA A DIVERSOS PAÍSES, 2006-2015
(MILLONES DE DÓLARES CANADIENSES)

	2006	2008	2010	2015	2015 (%)
Estados Unidos	69 452	96 687	68 273	80 558	87
China	2194	3140	2916	3379	4
Japón	1303	2039	1475	1613	2
México	630	1112	760	1011	1
Corea del Sur	438	526	550	517	1
Países Bajos	315	359	441	397	0
Emiratos Árabes Unidos	161	249	216	333	0
Indonesia	177	329	149	257	0
Australia	189	451	293	231	0
Reino Unido	302	255	183	227	0
<i>Subtotal</i>	<i>75 161</i>	<i>105 147</i>	<i>75 256</i>	<i>88 523</i>	<i>95</i>
Total	79 003	110 915	79 333	92 976	100

FUENTE: Statistics Canada y U. S. Census Bureau (2017).

Exportaciones a Estados Unidos, por estado, 2006-2015

Alberta ha emprendido una estrategia de diversificación de mercados que consiste en la búsqueda de un mejor acceso para sus empresas a las economías emergentes del mundo, principalmente China e India, con el objetivo de disminuir la dependencia del mercado estadounidense. No obstante, Estados Unidos todavía desempeña el papel principal en este rubro debido a una serie de factores, entre ellos:

- La proximidad geográfica.
- Arreglos específicos geoeconómicos (Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos, el cual fue posteriormente reemplazado por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte).
- Las circunstancias geopolíticas de la guerra fría (la bipolaridad del mundo que existió hasta principios de los noventa limitó significativamente la elección de sus socios internacionales) (Kuznetsov, 2014: 137).

En materia de comercio exterior, en 2006 esta provincia exportó hacia Estados Unidos poco más de 68 881 millones de dólares canadienses, y para 2015 la cifra aumentó a 80 213 millones. A diferencia de otras entidades de Canadá, las exportaciones de Alberta a la Unión Americana se redujeron tan sólo 1 por ciento como consecuencia de la crisis financiera de 2008, y posteriormente se recuperaron.

Por otro lado, desde un enfoque subnacional, las principales entidades de Estados Unidos que concentraban la mayoría (63 por ciento) del comercio de exportación de Alberta en 2015 fueron Illinois (33 por ciento), Washington (10), Texas (8), Michigan (6) y Minesota (6); esos estados se ubican casi todos en regiones relativamente cercanas, excepto Texas, el más lejano al sur del país.

En 2006, Illinois ya concentraba el 20 por ciento de las exportaciones de esta entidad, con alrededor de 13 618 millones de dólares canadienses, cifra que se ha incrementado progresivamente; en 2008 y 2010 ya se dirigía a ese estado de la Unión Americana el 28 por ciento del total. Durante el periodo 2006-2010 el crecimiento fue notable debido, sobre todo, al auge de las ventas internacionales de petróleo bituminoso.

Se puede constatar que en el periodo 2006-2015, las exportaciones de Alberta a entidades como Michigan y Minesota aumentaron 142 y 115 por ciento, respectivamente; de igual manera, Oklahoma experimentó un incremento significativo en este rubro; en 2006, los envíos comerciales de Alberta a ese estado representaban 283 millones de dólares canadienses; para 2015 la cifra se incrementó a 4265 millones. En suma, como lo podemos apreciar en el cuadro 6, diez estados de la Unión Americana concentraron el 80 por ciento del comercio de exportación de la entidad en 2015.

CUADRO 6
EXPORTACIONES DE ALBERTA A ESTADOS UNIDOS, POR ESTADO, 2006-2015
(MILLONES DE DÓLARES CANADIENSES)

<i>Estado</i>	2006	2008	2010	2015
Illinois	13 618	26 536	19 379	26 200
Washington	8256	10 970	8003	7810
Texas	2739	3247	2699	6629
Michigan	2303	6044	4342	4953
Minesota	5880	9259	4562	4733
Oklahoma	283	401	620	4265
Ohio	4873	5635	5010	3130
Nueva York	7379	8316	3955	2834
Colorado	1434	2117	2761	2759
Montana	2222	2917	2033	2051
<i>Subtotal</i>	48 987	75 442	53 364	65 364
Total Estados Unidos	79 003	110 915	79 333	92 976

FUENTE: Statistics Canada y U. S. Census Bureau (2017).

Si consideramos lo anterior, podemos subrayar que el estado de Illinois fue el segundo socio comercial, y el tercer destino de las exportaciones canadienses en general a Estados Unidos durante 2016, que representaron en conjunto 36 000 millones de dólares canadienses para dicha entidad, o el 9.2 por ciento del total. El principal producto exportado a Illinois en ese año fue el petróleo crudo, que representó más de la mitad de las exportaciones canadienses al estado. Illinois también es un destino importante para el petróleo bituminoso proveniente de Alberta, ya que cuenta con muchas refinerías equipadas para procesarlo.

Asimismo, del total de las importaciones canadienses de Estados Unidos, Illinois se ubicó en el tercer lugar, con el 6.6 por ciento, por lo que se trata de una importante fuente de mercancías para Canadá. Uno de los principales productos importados en 2016 fueron las sustancias diluyentes para el bitumen crudo, que significaron 16.7 por ciento de las compras de Canadá a Illinois (Statistics Canada, 2017).

La producción de petróleo crudo bituminoso en Alberta se dirige principalmente a las exportaciones más que a satisfacer la demanda interna, debido

a una importante interconexión por medio de oleoductos entre dicha provincia y algunas regiones de Estados Unidos, en forma destacada Illinois. El monto de las ventas de crudo a este estado se ha reducido desde 2014 por la caída de los precios del petróleo. Como se ha visto, Illinois también es uno de los principales proveedores de las importaciones de Alberta, con el 16 por ciento del total, seguido de Texas (10 por ciento), California (6) y Washington (5).

Exportaciones por producto, 2006-2015

La producción de petróleo crudo, y de gas natural y sus derivados, se concentra principalmente en Alberta. Por ende, el comercio internacional canadiense depende significativamente de las industrias petrolera y gasera de la provincia. De acuerdo con el artículo 92A del Acta de la Norteamérica Británica (British North American Act, 1867), el cual forma parte principal de la Constitución de Canadá, la gestión de los recursos naturales no renovables pertenece principalmente a la jurisdicción provincial (Kutznetsov, 2014: 126).

En 2015, el valor de las exportaciones de mercancías de Alberta se redujo un 24 por ciento respecto de 2014. Este declive se originó justamente por la caída de los precios del petróleo y del gas, que fue del 38 por ciento en 2015. Las exportaciones de Alberta representaron el 19 por ciento del total de las canadienses de ese año, un porcentaje menor comparado con el año inmediato anterior, cuando la participación fue del 25 por ciento.

En consecuencia, el comercio de exportación de la entidad creció sólo un 21 por ciento entre 2005 y 2015, aunque si se considera el decenio 2004-2014, éste aumentó un 91 por ciento. Las exportaciones del resto de Canadá (excluyendo a Alberta) aumentaron un 17 por ciento en el periodo 2005-2015. Aunque el valor de las ventas internacionales de crudo cayó abruptamente en 2015, la mayor parte del crecimiento de las exportaciones durante esos diez años se debió a un aumento del 114 por ciento en las correspondientes a minería, petróleo y gas. El valor del petróleo crudo, que representa más de la mitad de las exportaciones de Alberta, se incrementó en un 154 por ciento debido a un ascenso del 132 por ciento en sus volúmenes de producción entre 2005 y 2015.

Si bien el gas natural fue el mayor producto de exportación en 2005, los ingresos por sus ventas al exterior se redujeron un 74 por ciento entre 2005 y 2015, ya que el volumen y los precios cayeron en un 31 y un 63 por ciento,

respectivamente. Las exportaciones manufactureras crecieron un 21 por ciento en el mismo lapso, y el sector agrícola fue el líder con un crecimiento del 158 por ciento (Gobierno de Alberta, 2016b).

Entre las mercancías exportadas por la entidad destacan los aceites crudos de petróleo y los aceites obtenidos a partir de minerales bituminosos; en 2005 ambas categorías representaron alrededor de un tercio de las exportaciones de la provincia, seguidas por el gas natural y por los polímeros de etileno en formas primarias. En el periodo 2006-2015, los envíos de los dos tipos de aceite aumentaron un 160 por ciento, con un monto que escaló de 20 170 millones a 52 387 millones de dólares canadienses (Gobierno de Alberta, 2016b).

Relación comercial Alberta-México

Alberta y México protagonizan una sólida relación comercial. Las exportaciones de la primera al segundo han aumentado en casi 1200 por ciento desde 1993, un año previo al inicio del TLCAN. Como ya se señaló, México es el cuarto mercado para los productos de esta provincia canadiense. Además, su comercio bilateral ascendió a aproximadamente 2356 millones dólares canadienses en 2015: Alberta exportó a México poco más de mil millones en mercancías, mientras que le importó bienes por 1356 millones. Entre lo exportado por Alberta a México destaca: semillas de aceite (principalmente canola), plásticos, carne (sobre todo de res), trigo y maltas (Gobierno de Alberta, 2017c).

Relación comercial Alberta-países asiáticos

En 2012, Alberta estableció un Consejo Asesor en Asia, con el objetivo de proporcionar asesoría y recomendaciones a su gobierno sobre cómo expandir las oportunidades en ese continente. En 2013, el gobierno provincial puso en marcha la “Estrategia Internacional de Alberta”, la cual establece que en el pasado el éxito económico de la provincia estuvo vinculado a su comercio con el resto de Canadá y con Estados Unidos, pero que en el futuro, con el propósito de generar crecimiento económico para la entidad y de atraer inversiones, se requiere acceder a nuevos mercados, como los de Asia (Asia Pacific Foundation of Canada, 2017). Esta entidad subnacional identifica a China, Hong Kong, Taiwán, Japón, Corea del Sur, India, Tailandia, Indone-

sia, Australia y Singapur como los mercados prioritarios para el comercio y la inversión, y reconoce el rol actual de China como su segundo socio comercial más importante después de Estados Unidos. La estrategia internacional aludida trasciende el comercio y la inversión, razón por la cual establece la necesidad de ampliar la reputación de la entidad en áreas como agricultura, silvicultura, educación, cultura e innovación (Asia Pacific Foundation of Canada, 2017).

COLUMBIA BRITÁNICA

La economía de Columbia Británica se basa en sus enormes recursos naturales, principalmente en sus vastas zonas boscosas, las cuales cubren el 56 por ciento de su superficie. Los árboles coníferos de estos bosques se convierten en madera, papel de impresión, pulpa y otros productos de celulosa y tablillas; de ellos se obtiene cerca de la mitad de la madera blanda de Canadá. El turismo es el siguiente sector económico más importante de la entidad. Cada año, cerca de quince millones de personas la visitan. La minería es el tercero, con el cobre, el oro y el zinc como sus principales metales. Los recursos más valiosos, no obstante, son el carbón, el petróleo y el gas natural. La agricultura, la ganadería y la pesca, especialmente la del salmón, son otras áreas clave de la economía de Columbia Británica, cuyo ganado lechero se encuentra entre los más productivos del país (International Business Publications, 2015).

Su manufactura se basa de manera muy importante en los recursos naturales, aunque se encuentra inmersa en un proceso de diversificación originado por sus industrias de alta tecnología y computarizadas, relacionadas con las telecomunicaciones y los sectores aeroespacial y subacuático. La entidad tiene el sector de exportación más balanceado de todas las provincias canadienses, con Estados Unidos, Japón, la Unión Europea y los países del Pacífico como sus principales socios comerciales (International Business Publications, 2015).

Exportaciones de Columbia Británica

Comparada con las otras provincias canadienses, Columbia Británica ha sido durante mucho tiempo la menos dependiente, en términos comerciales, de

Estados Unidos, lo cual no impidió que sus exportaciones a su vecino del sur crecieran considerablemente; de 1995 a 2005, el monto se incrementó de 14 500 millones a poco más de 23 000 millones de dólares canadienses (Kukucha, 2008: 21). En el periodo 2006-2010, la dinámica exportadora de la entidad (a todos los países) declinó notablemente, debido a la crisis financiera de 2008, aunque ya hacia 2015 se había recuperado e incluso superado su nivel previo. En ese último año, los principales países de destino para sus exportaciones fueron Estados Unidos (51.2 por ciento), China (16.6), Japón (10), Corea del Sur (5.1), India (1.7), Taiwán (1.6), Reino Unido (1.3) y Australia, Países Bajos y Alemania, cada uno con el 1 por ciento.

Casi una década antes, hacia 2006, la Unión Americana representaba el primer lugar como destino de sus exportaciones, pues concentraba alrededor del 61.2 por ciento. Le seguían Japón, China y Corea del Sur. En 2015, China tomaría el sitio de Japón como el segundo lugar. Estos cinco países se mantuvieron como los primeros destinos para la exportación de Columbia Británica en todo el periodo 2006-2015.

En ese mismo lapso, poco más de tres cuartas partes del comercio exportador de Columbia Británica se concentraron en tres naciones: Estados Unidos, China y Japón. Entre 2006 y 2010, como consecuencia de la crisis de 2008, las exportaciones a la Unión Americana disminuyeron 38 por ciento, y aunque volvieron a aumentar hacia 2015, no fue suficiente para recuperar el nivel de diez años atrás. En sentido contrario, China y Corea del Sur sí incrementaron su participación como socios comerciales de esta provincia en el mismo periodo, en el cual las ventas a estos dos países aumentaron en 154 y 38 por ciento, respectivamente.

En síntesis, las exportaciones de Columbia Británica a Estados Unidos se redujeron en los últimos años, y ya en 2015 representaron tan sólo el 51.2 por ciento. Aunque este país siguió como el principal destino para las exportaciones de esta provincia, el monto total disminuyó de 21 351 millones de dólares canadienses en 2006 a 18 740 millones en 2015, esto es, un descenso del 15 por ciento. En contraste, países como China, Japón, Corea del Sur, India y Taiwán empezaron a posicionarse como socios prioritarios para los bienes y servicios exportados por Columbia Británica, pues llegaron a concentrar el 35 por ciento de los mismos (cuadro 7).

CUADRO 7
 EXPORTACIONES DE COLUMBIA BRITÁNICA A DIVERSOS PAÍSES, 2006-2015
 (MILLONES DE DÓLARES CANADIENSES)

<i>Países</i>	2006	2008	2010	2015	2015 (%)
Estados Unidos	21 351	17 587	13 252	18 740	51.2
China	1526	2024	3877	6087	16.6
Japón	4753	5048	4221	3662	10.0
Corea del Sur	1380	1985	1903	1870	5.1
India	349	169	143	626	1.7
Taiwán	535	605	498	570	1.6
Reino Unido	421	431	324	474	1.3
Australia	187	246	243	367	1.0
Países Bajos	386	486	455	302	0.8
Alemania	490	540	391	301	0.8
<i>Subtotal</i>	31 378	29 121	25 307	32 999	90.1
Total (todos los países)	34 874	33 558	29 009	36 622	100.0

FUENTE: Elaboración propia, con datos de Statistics Canada y U. S. Census Bureau (2017).

Exportaciones a Estados Unidos, por estado, 2006-2015

Como lo hemos mencionado, aunque ha reducido su participación en los últimos años, Estados Unidos todavía es el principal socio comercial de Columbia Británica. El destino más importante para las exportaciones de la provincia canadiense en el nivel subnacional es el estado de Washington, seguido por California, Oregón, Texas e Illinois.

Su comercio con Washington aumentó después de que los envíos a Japón disminuyeron. Predominan los energéticos y la madera en sus exportaciones a Washington. En los últimos años, la provincia ha exportado constantemente alrededor de 2000 millones de dólares canadienses en petróleo licuado. Las ventas de madera oscilan entre los 400 y los 650 millones de dólares anuales. California es el segundo receptor de sus exportaciones en el mercado estadounidense, con cerca del 6 por ciento del flujo total. Las principales mercancías que recibe son papel periódico, tablero de madera, pescado congelado, madera

en bruto, así como papel no estucado y cartón, con ventas de entre cien y doscientos millones en 2005 (Kukucha, 2008: 22).

Aunque, en efecto, en las últimas dos décadas la Unión Americana ha ocupado el primer lugar en las exportaciones de Columbia Británica, aun así esta concentración es mucho menor comparada con las otras provincias. En 2015, las entidades estadounidenses que recibieron el 70 por ciento de su flujo exportador fueron Washington (28 por ciento), California (14), Oregón (6), Texas (6), Illinois (6), Pensilvania (3), Nueva York (2), Minesota (2), Indiana (2) y Ohio (2); es decir, alrededor de la mitad del comercio de la provincia con Estados Unidos se realiza en la región de la costa del Pacífico; esta relación se complementa con otras formas de cooperación entre la provincia y sus socios comerciales en esquemas como la Región Económica del Pacífico Noroeste (PNWER), como lo señalamos en el segundo capítulo.

CUADRO 8
EXPORTACIONES DE COLUMBIA BRITÁNICA
A ESTADOS UNIDOS, POR ESTADO, 2006-2015
(MILLONES DE DÓLARES CANADIENSES)

<i>Estados</i>	2006	2008	2010	2015
Washington	5667	5483	3710	5147
California	2509	2349	1672	2556
Oregón	1350	847	604	1087
Texas	916	710	556	1036
Illinois	1860	1355	1263	1016
Pensilvania	330	375	320	466
Nueva York	402	334	355	455
Minesota	343	318	228	407
Indiana	429	286	299	385
Ohio	322	315	207	341
<i>Subtotal</i>	<i>14 128</i>	<i>12 372</i>	<i>9 214</i>	<i>12 896</i>
Total Estados Unidos	20 910	17 121	13 093	18 472

FUENTE: Statistics Canada y U. S. Census Bureau (2017).

Por otra parte, la dinámica exportadora a Estados Unidos se redujo para algunos estados durante el periodo 2006-2015; tales son los casos de Washing-

ton, que registró un descenso de 9 por ciento, Oregón (-19), Illinois (-45), e Indiana (-10). En términos absolutos, los flujos comerciales de Columbia Británica a su principal socio subnacional, Washington, se redujeron de 5667 a 5147 millones de dólares canadienses en este periodo. Por el contrario, California se mantuvo como uno de los principales socios, al incrementar su participación en las exportaciones de la provincia. Vale la pena destacar que aunque Pensilvania recibió tan sólo el 3 por ciento en 2015, esta cifra significó un aumento del 41 por ciento desde el inicio del periodo en análisis, en 2006, al pasar de 330 a 466 millones de dólares canadienses (cuadro 8). En conclusión, como lo señalamos, el monto total de las exportaciones de esta provincia a Estados Unidos decreció ligeramente en estos diez años.

Relación comercial Columbia Británica-México

Existen pocas evidencias de que el TLCAN haya alterado en gran medida la relación comercial entre Columbia Británica y México. Este país ocupa el undécimo lugar entre los puntos de arribo de las exportaciones de la provincia; sólo tres sectores exportan a México un monto superior a los cincuenta millones de dólares canadienses: mineral de molibdeno, carbón y papel estraza sin recubrir. Ahora bien, en sentido contrario, la República Mexicana ocupa la quinta posición como lugar de origen de las importaciones de la entidad canadiense, con montos que han aumentado constantemente entre 2006 y 2015. Antes del TLCAN, la principal mercancía de importación de Columbia Británica de este país eran los vehículos de motor, cuyo monto declinó de ochenta millones de dólares canadienses en 2001 a sesenta millones en 2005. Otro importante producto que proviene de México es la pantalla de televisión, cuyas ventas ascendieron significativamente de alrededor de diez millones de dólares canadienses en 1993 a más de 180 millones para 2005 (Kukucha, 2008: 22).

Exportaciones de Columbia Británica por producto, 2005-2015

Los recursos naturales predominan en el comercio con Estados Unidos. No es sorprendente que la exportación más importante sea la de madera, con un monto que oscila entre los tres y cinco mil millones de dólares canadienses entre 1993 y 2005. Las ventas de petróleo licuado de la provincia a la Unión

Americana alcanzaron un máximo de 3900 millones de dólares canadienses en 2005. La importación más constante de la entidad procedente de su vecino del sur son los vehículos de pasajeros, con transacciones anuales que han fluctuado entre los doscientos y los quinientos millones de dólares desde 1993 hasta 2005 (Kukucha, 2008).

Los principales productos que exporta hacia otros países son madera, carbón, minerales y concentrados de cobre, gas natural, energía eléctrica, zinc, aceites ligeros y salmón. Predomina la madera: en 2005 esta mercancía contribuyó con cerca del 18 por ciento a las exportaciones totales de la provincia, seguida por el carbón (8 por ciento) y los minerales (3). En el periodo 2006-2015, las ventas de madera disminuyeron un 8 por ciento, esto es, pasaron de 6272 millones en 2006 a 5793 millones de dólares canadienses en 2015. Por el contrario, el carbón y los minerales incrementaron su participación en ese mismo lapso.

Relaciones Columbia Británica-países asiáticos

Por ser la provincia ubicada en el extremo oeste de Canadá, convirtiéndose por ello en la vía de acceso a Asia, Columbia Británica ha liderado al país en la construcción de relaciones con la región Asia Pacífico. Funcionarios del gobierno provincial la han visitado en numerosas ocasiones en años recientes, identificándola como una región prioritaria para la entidad en su propósito de reducir su dependencia comercial con Estados Unidos. En 2014, Columbia Británica exportó más a Asia que cualquier otra provincia. El total de dichas exportaciones representó el 29 por ciento del total de Canadá a ese continente. En 2007, la provincia se convirtió en la primera en implementar una estrategia en Asia. La Iniciativa Asia Pacífico subrayó la importancia de esta relación internacional para el futuro de la provincia, así como la necesidad de construirla sobre los fuertes vínculos económicos, culturales y personales ya existentes para apuntalar la prosperidad de Columbia Británica. La meta es incrementar el comercio, la inversión y la colaboración en áreas intensivas en conocimiento, principalmente con China, India, Japón, Corea del Sur y Asia del Sureste (Asia Pacific Foundation of Canada, 2017).

* * *

En un entorno de globalización económica, apuntalado por el TLCAN, los gobiernos subestatales de América del Norte han fortalecido sus vínculos económicos, comerciales y productivos, aunque las tendencias y patrones difieren, como lo hemos podido constatar. Las actividades económicas de los estados subnacionales son diversas, y se especializan de acuerdo con los recursos naturales y, en general, en relación con sus ventajas comparativas. América del Norte representa un mosaico variado: la integración económica entre los tres países ha creado un panorama diverso, en donde algunas regiones han sido más favorecidas que otras. Aquellas que se han especializado en algunos sectores productivos han sido más exitosas; mientras que otras se han visto afectadas por factores como la relocalización de industrias y de cadenas productivas a otras zonas con mayores ventajas comparativas, y con menores costos de producción y salarios más bajos.

Asimismo, los gobiernos subnacionales han avanzado en sus agendas más allá de las fronteras, no sólo en Norteamérica, sino también con otras regiones del mundo. De la relación comercial entre Canadá y Estados Unidos dependen millones de empleos: nueve millones en Estados Unidos y 1.9 en Canadá. Aunque las provincias también dirigen sus exportaciones y reciben sus importaciones a y de países distantes en Asia y Europa, la mayor parte de su comercio se realiza con la Unión Americana.

Desde un enfoque subnacional, la mayoría de las exportaciones canadienses se concentra en el vecino del sur, lo cual es más visible en algunas provincias, como Alberta, Ontario y Quebec, que aún dependen del mercado estadounidense para colocar sus mercancías; la entidad menos dependiente es Columbia Británica, la cual exporta un porcentaje muy significativo a países asiáticos.

La importancia del comercio internacional para las provincias canadienses resulta evidente, debido a circunstancias como las barreras interprovinciales o por la integración económica y productiva con algunos estados de Estados Unidos, lo cual genera demanda de productos de ambas partes. Si tomamos en cuenta el nivel de la relación comercial como porcentaje del PIB provincial, entonces Ontario es la entidad que en mayor medida depende del comercio con la Unión Americana (49 por ciento de su PIB), seguido por Alberta (31), Quebec (23) y Columbia Británica (16).

De acuerdo con la dimensión de su PIB, Ontario es claramente la principal economía subnacional de Canadá. Sin embargo, esta provincia no se caracteriza por tener un alto nivel de relaciones internacionales. Por lo tanto, podemos afirmar que el tamaño de las economías no determina las actividades internacionales de las provincias canadienses. Como ya lo señalamos, la entidad que más destaca por sus relaciones paradiplomáticas es Quebec, aunque en términos del PIB subnacional sea la segunda economía de Canadá, después de Ontario.

Como vimos en este capítulo, las provincias destinan una proporción amplia de su producción a las exportaciones, para potencializar su desarrollo económico. Además, tienen una jurisdicción importante sobre sus recursos naturales. Este último factor es determinante, ya que se convierte en un aliciente para que participen en actividades internacionales.

Lo anterior refleja la alta dependencia de las economías provinciales en su comercio internacional con Estados Unidos, pero al mismo tiempo revela su enorme vulnerabilidad ante los cambios en las tendencias globales o ante las decisiones que tomen sus socios comerciales. Por ejemplo, si se modifica, como parece lo más factible, el marco en el que se han desarrollado sus relaciones comerciales con Estados Unidos y México. Ante tal amenaza, las provincias canadienses han empezado ya a explorar otros mercados, principalmente en países asiáticos y europeos. Aunque la actividad comercial internacional de las entidades subnacionales canadienses está todavía predominantemente concentrada en la Unión Americana, es posible observar que en lo que va del siglo XXI ha ocurrido una ligera disminución del porcentaje de las exportaciones a ese país y, al mismo tiempo, se produjo un aumento importante en el flujo exportador hacia las naciones asiáticas, principalmente China. Se podría pensar que esta tendencia se presentó en Columbia Británica por razones de ubicación geográfica, ya que le da al país una salida al Pacífico y le permite llegar a los mercados de Oriente, pero podemos comprobar que se ha desplegado también en Ontario, Quebec y Alberta; para todos estos gobiernos subestatales China figura entre sus primeros cinco socios comerciales, y en los casos de Alberta y Quebec es el segundo (tanto en exportaciones, como en importaciones), después de Estados Unidos; para Ontario, China es el quinto destino de sus exportaciones y la segunda fuente de sus importaciones.

Evidentemente, Canadá depende de Estados Unidos para la prosperidad de su comercio, de sus actividades productivas y para la generación de empleos,

pero aun así es clara la estrategia de las provincias canadienses de explorar y profundizar sus relaciones comerciales con los países asiáticos. Asimismo, el país es el destino principal de las exportaciones de treinta y cinco estados de la Unión Americana, razón por la que una eventual abrogación del TLCAN significaría la pérdida de millones de empleos, al tiempo que sectores productivos importantes, como el automotriz, el energético y el agrícola en Estados Unidos se verían altamente perjudicados en sus cadenas de suministro. Por otra parte, algunos de los estados subnacionales y de los sectores económicos que tienen una fuerte relación comercial y productiva con Canadá resistieron la política proteccionista de Donald Trump. A estos gobiernos subestatales y sectores productivos se han dirigido las actividades paradiplomáticas de las provincias canadienses, a través de sus *premiers*, para defender los beneficios del TLCAN, como también lo hizo el primer ministro Justin Trudeau.¹⁷

Debido a la enorme dependencia de las relaciones comerciales de Canadá con Estados Unidos se advierten efectos perniciosos ante un cambio significativo en el actual tratado comercial, mientras que la opción de redirigir el comercio exterior hacia otros países y regiones sólo es factible en el largo plazo. A Canadá y México les conviene que se mantenga dicho tratado, o uno muy similar; sin embargo, las presiones de Estados Unidos podrían incluso conducir a su terminación.

¹⁷ Por ejemplo, Trudeau habló ante treinta y cinco gobernadores de Estados Unidos para defender el TLCAN, resaltando los beneficios del libre comercio para ambos países (Panetta, 2017).