

COMERCIO Y FRONTERA EN CANADÁ: UN DEBATE SOBRE LA SITUACIÓN DE LA ECONOMÍA NACIONAL

*Elisa Dávalos**

Introducción

En este artículo se analiza la frontera desde el punto de vista del comercio, con el fin de examinar si los enormes flujos comerciales internacionales de Canadá, aunados a una disminución relativa del comercio interprovincial, reflejarían una disolución de la frontera sur y, por consiguiente, de la economía nacional canadiense.

Al retomar el debate habido en Canadá sobre la posibilidad de que, durante los años noventa, las tendencias de crecimiento relativamente lento del comercio interprovincial expresen un debilitamiento de la integración económica nacional, se realiza en este artículo un cálculo comparativo sobre la desviación del comercio, con base en una metodología de Balassa, adaptada para evaluar la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones internacionales e interprovinciales.

En un segundo apartado se presenta un cálculo estadístico del análisis del problema, aunque se considera el total del comercio canadiense, es decir, se incluye una variable novedosa fundamental: el comercio *intraprovincial*, que debe evaluarse junto con el comercio interprovincial e internacional. De esa comparación se concluye que aun cuando el comercio internacional es cada vez más relevante, o sea que Canadá es una economía cada vez más abierta y, pese a la disminución relativa del comercio entre provincias, el peso de la economía nacional es bastante considerable.

El comercio interprovincial y el debate sobre la cohesión de la economía nacional

Estudiar la evolución del comercio interprovincial de bienes en Canadá nos sitúa de inmediato dentro de una importante polémica que se ha desarrollado en este país: la fuerza de la unión económica canadiense frente a sus vínculos económicos con Estados Unidos, llamados comúnmente vínculos norte-sur. En este debate se ha estudiado el comercio interprovincial como un *indicador de la cohesión de la economía nacional*.

Desde distintos puntos de vista, en Canadá existe una larga discusión sobre su identidad nacional como algo diferenciado del país vecino. Con un mismo idioma,

* Investigadora del CISAN, UNAM. <elisadl@servidor.unam.mx>.

una historia compartida, una economía muy integrada y una cercanía geográfica considerable, Canadá ha buscado diferenciarse de su poderoso vecino del sur; de hecho, la delimitación de su territorio y la conformación de la Confederación de Canadá en 1867 estuvo en gran medida vinculada con un interés de separarse, incluso de defenderse, del territorio que se independizó de Gran Bretaña y que diera origen a una nación al sur, la cual llegó a ser tan dinámica económicamente, que ha ejercido un gran atractivo y una fuerte influencia sobre el desarrollo y evolución de la economía canadiense.

Sin duda, Estados Unidos contemplaba la posibilidad de que Canadá, compañero de historia y de geografía, formara parte de la misma unión económica. Esto se plasmó en la primera Constitución de marzo de 1781 de la naciente república estadounidense, llamada los Artículos de la Confederación, la cual señala en el 11° que: “Canadá puede acceder a esta Confederación, y ser parte de Estados Unidos; puede ser admitida y tener todas las ventajas de esta Unión; pero ninguna otra colonia puede ser admitida en las mismas condiciones, a menos que tal admisión sea acordada por los siete estados”.¹ La historia de Canadá está indisolublemente ligada con la de Estados Unidos; por lo que se dice que la Guerra de Independencia hizo surgir no una nación, sino dos: Estados Unidos y Canadá. Lipset señala que “frecuentemente se define a Canadá diciendo lo que no es: Estados Unidos”.²

Este debate, que en la esfera económica ha sido central, ha adoptado diversos contenidos, pues existe un nivel de integración económica muy elevado de Canadá con la economía de Estados Unidos. Por ello, no es extraño que observemos una discusión sobre el desempeño del comercio interprovincial canadiense inmerso en un debate sobre la economía nacional frente a la integración a la economía estadounidense a través de una comparación del comercio interprovincial con el internacional. Así, el primero de éstos ha sido analizado por Helliwell, Lee y Messinger, comparando qué tan cohesionada está la economía nacional canadiense en relación con su integración hacia el sur, y concluyen que: “[...] la economía canadiense posterior al TLC mantiene una fuerte estructura nacional, con vínculos de comercio interprovincial más estrechos que los que existen entre las provincias [de Canadá] y los estados [de Estados Unidos]”.³

Por su parte, John McCallum plantea que pocos economistas estarían de acuerdo con la idea que plantea Kenichi Ohmae en relación con que las fronteras han desaparecido, aparte de que desarrolla un estudio de caso en el que se propone mostrar que las fronteras entre Canadá y Estados Unidos ejercen una influencia considerable, observando los patrones de comercio interprovincial e internacional.⁴

¹ Randall White, *Fur Trade to Free Trade* (Toronto: Dundurn Press, 1988).

² Seymour Martin Lipset, *Continental Divide. The Values and Institutions of the United States and Canada* (Nueva York: Routledge, 1991).

³ John Helliwell, Frank Lee *et al.*, “Effects of the Canada-U.S. FTA on Interprovincial Trade” ([s/l]: febrero de 1999, mimeo), 31.

⁴ John McCallum, “National Borders Matter: Canada-U.S. Regional Trade Patterns”, *American Economic Review* 85, no. 3 (junio de 1995).

Elabora un modelo econométrico basado en la teoría gravitacional y encuentra que las provincias canadienses comercian veinte veces más entre sí que con las entidades de Estados Unidos de igual distancia y dimensión.

Statistics Canada, en cambio, inicia una de sus publicaciones sobre comercio interprovincial con una cita de este estudio de McCallum, en aras de mostrar los lazos que el comercio interprovincial ha desarrollado en la unión económica de Canadá.⁵ Pero antes de continuar, convendría precisar la definición del comercio interprovincial.

¿Qué es el comercio interprovincial?

Statistics Canada publica periódicamente, junto con las cifras de exportaciones e importaciones internacionales, un rubro denominado “Exportaciones e importaciones interprovinciales”, donde alude al comercio de mercancías y servicios de y entre las provincias, dentro de su economía nacional. Para el economista poco familiarizado con la dinámica política canadiense tan centrada en sus provincias, resulta poco común utilizar el término “exportaciones e importaciones” para el comercio interior de un país; comúnmente, este tipo de comercio, por ejemplo, entre Guanajuato y Sonora, para el caso de México, no se concibe como “exportación” o “importación”; además, no es común que los gobiernos publiquen algo sobre el comercio realizado entre estados o provincias. En el caso de Estados Unidos, John McCallum señala: “[...] los datos sobre flujos de comercio interestatal dentro de Estados Unidos no existen”.⁶ México está en una situación similar.

Si en Canadá se publican estadísticas sobre este tipo de comercio, no es casualidad, por el contrario, estos datos reflejan una característica central de dicha sociedad. Por razones muy enraizadas en la historia canadiense, la referencia provincial ha sido una característica *fundamental* en todos los ámbitos de la sociedad canadiense.⁷ Esta perspectiva geográfica la vemos reflejada en toda clase de bibliografía, investigaciones y debates canadienses, *porque constituye una parte medular de su sociedad*.⁸

Como resultado de unas encuestas realizadas en las provincias canadienses, Richard Vengroff señala que:

⁵ Statistics Canada, *The Economic Benefits of Interprovincial Trade in Canada* (Ottawa: Statistics Canada, 1996).

⁶ McCallum, “National Borders Matter...”, 615.

⁷ Lo que se vincula con el sentido de pertenencia a un grupo y a un sistema de valores. “El sentimiento de identidad cultural proviene de la pertenencia a un grupo, cuya definición y cohesión reposan sobre un sistema común y relativamente coherente de valores y de instituciones”. Aquí el punto de partida de la identidad estaría dado por la pertenencia geográfica. Ésta “le da fundamento, encarnación y devenir a una visión del mundo y a las reglas de conducta colectiva”. Véase Albert Memmi, “Las fluctuaciones de la identidad cultural”, *Política y Cultura*, no. 11 (invierno de 1998-1999): 128-129.

⁸ Al respecto, véase Janine Brodie, *The Political Economy of Canadian Regionalism* (Toronto: Hartcourt, 1990).

El sentido de pertenencia a la provincia de origen permanece como un afecto tan fuerte como el del país y en muchas ocasiones el provincial excede al nacional [...]. Es significativo también que cuando se les da la opción de elegir entre las preferencias por el gobierno federal o por el provincial, existe el sentimiento de que las provincias tienen el mejor gobierno y sirve más de cerca a sus necesidades [...] El margen promedio entre los que dicen que el gobierno provincial es mejor y entre quienes dicen que el gobierno federal es preferible, fue de 25 puntos porcentuales a favor de la provincia.⁹

Indudablemente existen factores objetivos que brindan sustento material a la importancia que los gobiernos provinciales tienen en la percepción de los canadienses respecto del gobierno federal, y es que en Canadá, servicios públicos tan vitales como la educación y la salud recaen prioritariamente por mandato constitucional sobre los gobiernos provinciales.¹⁰

Si se toma en cuenta que la dinámica canadiense tiende a reflexionar en términos provinciales sobre el conjunto de su vida social, no es extraño que las estadísticas oficiales de Canadá otorguen un lugar tan relevante al comercio realizado entre sus propias provincias. Las características de la sociedad canadiense le imprimen este sesgo a la dinámica económica, de modo que, una vez compenetrados con el rico universo provincial de esta nación, las estadísticas interprovinciales se vuelven casi un requisito en el análisis de su economía.

Comercio internacional frente a comercio interprovincial

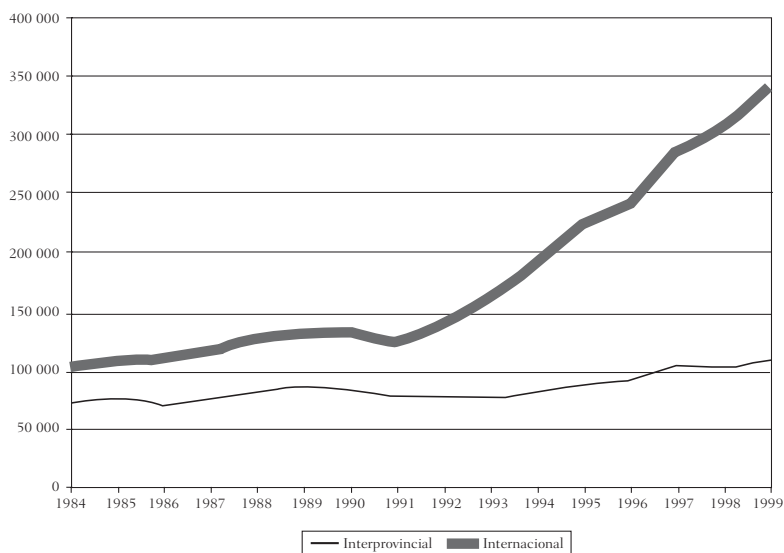
Si examinamos el desempeño del comercio interprovincial en las dos últimas décadas, el rasgo que resalta de inmediato es que mientras en la década de los ochenta sus tasas de crecimiento tuvieron un comportamiento similar, durante los noventa las exportaciones interprovinciales presentaron un desempeño comparativamente menor al del comercio internacional: “El comercio interprovincial fue tan importante como las exportaciones internacionales de 1984 a 1990, ambos creciendo a un promedio del 3.5 por ciento. De 1990 a 1996, el cuadro fue completamente diferente, pues el comercio interprovincial se incrementó solamente a una tasa promedio anual de 2.8 *vis-à-vis* 10.9 por ciento en las exportaciones interna-

⁹ Richard Vengroff, *Decentralization, Policy Outputs and Government Efficiency in Canadian Provinces* (Seattle, Washington: ponencia presentada en la reunión anual de la Association of Canadian Studies in the United States, 15-19 de noviembre de 1995), 1.

¹⁰ Para tener una idea más concreta sobre este aspecto, observemos que para el periodo 1992-1993, mientras que el gobierno federal gastó 7 599 millones de dólares canadienses (mdc) en el rubro de salud, los gobiernos provinciales emplearon un total de 45 995 mdc, es decir, más de seis veces la cantidad que el gobierno federal utilizó. En educación, mientras que el gobierno federal destinó 4 468 mdc, los gobiernos provinciales gastaron 31 963 mdc. Para los años 1996-1997 las cifras fueron para la educación y salud respectivamente, a nivel federal 3 977 y 1 189 mdc mientras que a nivel provincial los gastos sumaron 34 203 y 47 318 mdc. Minister of Industry, Science and Technology, *Canada Year Book* (Ottawa: Statistics Canada, 1994) y Minister of Industry, Science and Technology, *Canada Year Book* (Ottawa: Statistics Canada, 1999).

cionales”.¹¹ Si consideramos el periodo 1992-1998, tenemos que mientras el comercio interprovincial se incrementó a una tasa promedio de 4.7, el internacional aumentó a un vigoroso 11.9 por ciento.¹² Los diferenciales de crecimiento entre ambas variables se aprecian en la gráfica 1.

GRÁFICA 1
EXPORTACIONES INTERPROVINCIALES E INTERNACIONALES DE BIENES
EN CANADÁ (1984-1999)
(MILLONES DE DÓLARES CANADIENSES)



FUENTE: elaborado con base en *Statistics Canada*, cat. no. 15-546-XPB.

De 1984 a 1996, la tasa de exportaciones internacionales frente a las interprovinciales se incrementó de 1.14 a 1.83, es decir, el nivel de exportaciones internacionales aumentó de 114 a 183 por ciento respecto de las segundas.¹³

El contexto económico de estas dos décadas fue de baja inflación. A principios de los noventa, hubo una fuerte recesión que provocó un déficit en la balanza

¹¹ Statistics Canada, *Interprovincial Trade in Canada 1984-1996* (Ottawa: Statistics Canada, 1998), 13.

¹² *Ibid.*

¹³ Patrick Grady y Kathleen Macmillan, "An Analysis of Interprovincial Trade Flows from 1984 to 1996", *Internal Trade, Consultations and Federal Provincial Relations Industry Canada*, en <<http://strategis.ic.gc.ca/SSG/il0004e.html>>, consultada el 20 de febrero de 2001.

CUADRO 1
 PORCENTAJE DE LA COMPOSICIÓN SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES
 INTERPROVINCIALES E INTERNACIONALES EN CANADÁ (1984 Y 1996)

	<i>Interprovinciales</i>		<i>Internacionales</i>	
	1984	1996	1984	1996
Primario	17	10	17	12
Manufacturero	51	46	66	70
Servicios	32	44	17	18

FUENTE: elaborado con datos de Statistics Canada, cat. no. 15-546-XPE.

comercial internacional de Canadá entre 1989 y 1993. De 1981 a 1996, el producto interno bruto de Canadá creció 4.5 por ciento menos que el de Estados Unidos.¹⁴

Después de la recesión de inicios de los noventa, surgió en Canadá un crecimiento moderado del comercio interprovincial, con tasas de crecimiento más aceleradas en el sector servicios, si bien en términos absolutos el comercio total de bienes sigue siendo superior. En 1984, el total de exportación de bienes fue de 72 648 mdc, mientras que en servicios, de 31 192 mdc. Aunque la cifra absoluta de bienes es mucho mayor, el rubro de servicios creció más aceleradamente, pues en 1998 el total de bienes fue de 102 662.5 mdc, mientras que los servicios se incrementaron a más del doble, llegando a 73 936.2 mdc.

Los servicios tienden a constituir, entonces, un porcentaje cada vez mayor del comercio interprovincial, mientras que a nivel internacional son las exportaciones manufactureras las que predominan. Estas tendencias generan un “[...] cambio de patrones de comercio de mercados nacionales hacia mercados internacionales especialmente en el sector manufacturero”.¹⁵ En el comercio internacional, la participación del sector servicios es aún bastante baja.¹⁶ En términos porcentuales, se observa que en los años de 1984 y 1996, el sector manufacturero disminuyó su participación en el total del comercio interprovincial de 51 a 46 por ciento, mientras

¹⁴ *Ibid.*

¹⁵ *Ibid.*

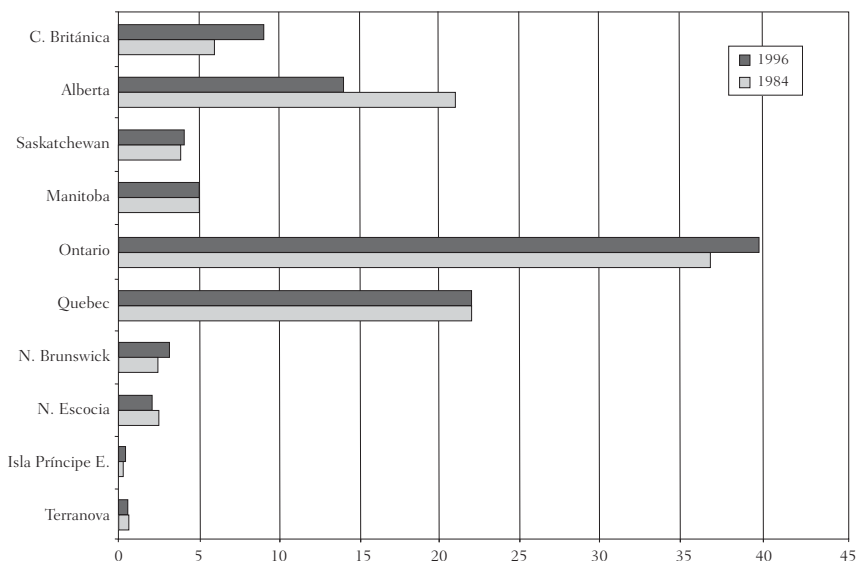
¹⁶ El sector servicios tiene sus peculiaridades, pues es sólo parcialmente “exportable”, debido a la naturaleza menos transferible geográficamente de algunos servicios, así como a la necesidad de algunos de éstos de la cercanía con el consumidor. La relevancia del sector servicios ha sido una tendencia mundial que desde hace varias décadas se ha presentado. Se trata de una tendencia inevitable, pues “[...] una economía en crecimiento está asociada con una división del trabajo creciente, no sólo dentro de las firmas sino entre ellas. Se ha señalado que en una economía cada vez más orientada a la información, con crecimientos cuantitativos y cualitativos de la división del trabajo, se da una expansión cada vez mayor de los servicios de producción [...]”. Niles Hansen, “Do Producer Services Induce Regional Economic Development?”, en Niles Hansen, Kenneth Button *et al.*, eds., *Regional Policy and Regional Integration* (Londres: Edward Elgar, 1996), 430.

que el de servicios acrecentó su participación de 32 al 44 por ciento. Por otra parte, el comercio internacional de servicios casi se mantuvo constante, aumentando sólo en un punto porcentual, mientras que el manufacturero subió del 66 al 70 por ciento.

Por otro lado, respecto de la participación porcentual de las provincias en las exportaciones interprovinciales, en la gráfica 2 se observa que no hay un cambio cualitativo importante en su comportamiento, pues se advierte un fuerte predominio de la provincia de Ontario, que se mantiene básicamente igual en el periodo, pues pasó de exportar 37 por ciento del total comerciado dentro de Canadá en 1984, a 40 por ciento en 1996. Esta provincia líder se desempeñó como la gran exportadora tanto de bienes, como de servicios.

GRÁFICA 2

PARTICIPACIÓN DE LAS PROVINCIAS EN LAS EXPORTACIONES INTERPROVINCIALES



FUENTE: elaborado con datos de Statistics Canada, cat. no. 15-546-XPB.

Teorías empleadas en el estudio del comercio interprovincial

En este debate sobre el comercio interprovincial se ha recurrido a teorías que buscan explicar el comportamiento del fenómeno de “desviación de comercio”, es decir, el comercio interprovincial se ha enmarcado dentro del debate entre las teorías del comercio internacional, sobre los posibles efectos de la liberalización

comercial, en el sentido de si crean nuevos flujos comerciales o si sólo desvían algunos ya existentes.

Jacob Viner, pionero en el estudio de las uniones aduaneras, estableció que éstas no necesariamente incidían con efectos benéficos debido a que presentan una combinación de elementos proteccionistas con otros de libre comercio, y sus efectos habría que evaluarlos básicamente a través de dos factores: la creación y la desviación del comercio. Ambos conceptos los define así: cuando se sustituye cierta producción nacional por importaciones de un país con el que se ha establecido algún acuerdo comercial,¹⁷ se estaría *creando comercio*.

Aquí subyace la idea de que se desplaza la producción desde el productor de mayores costos (el nacional) hacia el de menores costos (el país socio), es decir, se realiza una correcta distribución internacional de los factores, lo que califica como "positivo" a este comercio. Entonces, la creación de comercio se definiría como el desplazamiento de un productor de altos costos (nacional) hacia uno de bajos costos (bienes importados), mientras que la desviación de comercio sería el cambio de un productor de bajos costos (importación de un país cualquiera) hacia uno de altos costos (importación del país con el que se establece algún acuerdo comercial);¹⁸ o sea, si el país importaba un bien producido a bajos costos, y debido a que se estableció algún acuerdo de eliminación de aranceles con otra nación, se sustituyen dichas importaciones por adquisiciones de este nuevo país con el que se firma el acuerdo, aun a pesar de que sus costos de producción serían mayores que los del otro país del que se importaba anteriormente, estaríamos frente a un proceso de *desviación de comercio*, con sus efectos negativos en cuanto a la asignación internacional de los recursos: se desplaza el comercio de un productor eficiente hacia uno menos eficiente.

Las opciones señaladas por Viner serían 1) un efecto positivo que generaría bienestar en la unión aduanera, al ocurrir una correcta asignación de los recursos a nivel mundial, favoreciendo los centros productivos con menores costos y generación de nuevos flujos de comercio y 2) un efecto negativo que ayudaría a centros con altos costos, pero respaldados por una política arancelaria en la que sólo cambian de dirección los flujos de comercio ya existentes con terceros países, lo que crearía una asignación mundial de recursos ineficiente.

Con la unión aduanera se daría una discriminación geográfica debido a los diferenciales en los aranceles, aunque sus efectos no siempre responden a un correcto criterio de costos que, a final de cuentas, afectan el nivel de ingresos mundial.

¹⁷ Como se sabe, existe una gran variedad de acuerdos comerciales; mientras que en un área de libre comercio se eliminan los gravámenes y las restricciones cuantitativas a todas las importaciones entre los países socios, en la unión aduanera, además de acordar este libre comercio, se incluye un esquema común de aranceles con el resto del mundo. El mercado común incluye lo anterior, pero añade la libre movilidad de los factores. La unión económica, el mayor nivel de integración, abarca todos los elementos del mercado común y agrega una misma política fiscal y monetaria entre los países que la conforman.

¹⁸ Seymour Patterson, *The Microeconomics of Trade* (Missouri: Thomas Jefferson University Press, 1989).

En el análisis del comercio interprovincial, para evaluar la creación y desviación de comercio, en algunos de los trabajos, como en el de Helliwell, Lee y Messinger, se ha retomado la teoría gravitacional del comercio.

Jan Tinbergen ha sido uno de los pioneros en el desarrollo de esta teoría gravitacional del comercio. Este premio Nobel señala que:

Sobre la base de estudios empíricos anteriores y más detallados, y de análisis teóricos, llegamos a la conclusión de que los principales determinantes del comercio óptimo¹⁹ son el tamaño de los dos países considerados y su separación geográfica. La medida escogida para representar el tamaño es el producto nacional bruto.²⁰

[...] El modelo gravitacional asume que los flujos del comercio (atracción) dependen de la distancia física y del tamaño económico (masa) representado en el PIB real, similar a la ecuación de la gravedad usada en física [...] El modelo de gravedad ha sido siempre la más exitosa estructura para evaluar empíricamente los flujos de comercio bilateral.²¹

Esta teoría plantea, entonces, que las exportaciones entre los estados y las provincias estarían en función directa del tamaño del PIB y en función inversa de la distancia existente entre sí: a mayor PIB, mayor comercio; a mayor distancia, menor comercio; a mayor PIB y menor distancia, más comercio, a menor PIB y mayor distancia, menos comercio.

La teoría gravitacional la han empleado Helliwell, Lee y Messinger para evaluar el “efecto desviación del comercio” al retomar la idea de Viner en el sentido de que la formación de áreas de libre comercio, uniones aduaneras u otros bloques preferenciales de comercio tienen efectos inciertos sobre el bienestar económico:

Si bien hay un presupuesto general de las ganancias de un comercio creciente, basado en una mayor especialización en busca de lograr economías de escala y de engranar ventajas comparativas, hay siempre la posibilidad de que la desviación del comercio pueda reducir el comercio con países no miembros de modo que se compensen las ganancias esperadas del incremento del comercio entre países miembros.²²

Con esta lógica, estos autores aplican el modelo gravitacional para indagar la posible desviación de comercio interprovincial hacia el comercio con Estados Unidos a raíz del TLC. Se preguntan sobre la posibilidad de que: “El TLC pueda haber creado más comercio entre Canadá y Estados Unidos en parte por desviar comercio de los canales interprovinciales. Si esto ha ocurrido y si el efecto desviación del comercio ha sido mayor que el efecto creación de comercio, esto influiría considerablemente en el juicio sobre los beneficios netos del TLC”.²³

De la elaboración de su modelo concluyen que: “el modelo predice que el comercio interprovincial en 1996 habría sido 13 por ciento más alto de no ser por el

¹⁹ Se refiere a una utilización óptima de los recursos.

²⁰ Jan Tinbergen, *Hacia una economía mundial* (Barcelona: Oikos-Tau, 1970), 75.

²¹ Helliwell, Lee *et al.*, “Effects of The Canada-U.S. FTA...”, 9.

²² *Ibid.*, 6.

²³ *Ibid.*, 5.

TLC”,²⁴ pues si bien el efecto fundamental de éste fue el incremento de los flujos comerciales de Canadá y Estados Unidos, también se presentó desviación del comercio: “El papel básico del TLC parece haber sido un incremento directo de los flujos comerciales entre Canadá y Estados Unidos, aunque la evidencia sugiere alguna contribución también de la desviación del comercio”.²⁵

Cabe señalar un aspecto de este trabajo, aun cuando no se explicitan definiciones sobre los conceptos de creación y desviación del comercio, el contenido implícito de esos términos es distinto a los desarrollados por Viner. En el trabajo de estos tres especialistas las definiciones son más bien de carácter o matiz nacionalista, pues se entiende la desviación de comercio como una sustitución de comercio desde Canadá hacia Estados Unidos; en su análisis, los autores no evalúan si ello implica o no una distribución eficiente de los factores de producción. Este enfoque también tiene una premisa implícita: no es del todo benéfico que se deje de producir en Canadá para importar de Estados Unidos, en aras de la defensa de la economía nacional; así, concluyen: “En la ausencia de cualquier posible nueva tendencia hacia la baja, la economía canadiense después del TLC retiene una fuerte estructura nacional, con vínculos comerciales interprovinciales de más de un orden de magnitud más estrechos que los que hay entre las provincias [de Canadá] y los estados [de la Unión Americana]”.²⁶

La elasticidad ingreso de la demanda de importaciones en el análisis del comportamiento del comercio interprovincial e internacional

Al retomar una propuesta de Balassa, aquí se realizan cálculos de la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones,²⁷ aplicados al comercio internacional e interprovincial, para detectar si, ante un incremento del ingreso, se tiende a consumir más en bienes estadounidenses que canadienses o a la inversa. El cálculo se elabora para diferentes industrias, lo que nos permite una comparación más detallada.

Este artículo considera el comercio interprovincial como intraárea y el comercio internacional como extraárea, y se establece una comparación entre la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones de ambas, para el mismo periodo, tomando en cuenta que no existen aranceles interprovinciales por un lado²⁸ y, por el otro, que el conjunto de las provincias tiene una política arancelaria homogénea hacia el exterior.

²⁴ *Ibid.*, 1.

²⁵ *Ibid.*, 31.

²⁶ *Ibid.*

²⁷ La elasticidad ingreso de la demanda de las importaciones se calcula dividiendo la tasa de crecimiento promedio anual de las importaciones sobre la tasa de crecimiento promedio anual del PIB.

²⁸ Si bien no existen aranceles para el comercio interprovincial, sí existen barreras interprovinciales no arancelarias, lo que constituye una peculiaridad de la dinámica económica de este país. Las barreras no arancelarias han consistido en regulaciones diferentes en cada provincia para el transporte, para el envasado de alimentos y bebidas, o preferencias de los gobiernos provinciales por proveedores

CUADRO 2
ELASTICIDAD INGRESO PROMEDIO DE LA DEMANDA DE IMPORTACIONES
INTERPROVINCIALES E INTERNACIONALES (1989-1996)

	<i>Elasticidad interprovincial</i>	<i>Elasticidad internacional</i>
Agricultura	1.9	1.6
Industria forestal	0	0
Minerales metálicos y energéticos	-1.3	1
Industria de los alimentos	0	7
Bebidas	0	0
Industria del caucho, plástico y piel	-0.6	3
Textil	-2	6
Ropa	0	0
Muebles	-0.3	4
Papel y productos	-2	10
Publicaciones e impresos	-2	0
Metales básicos	1	3.5
Productos de metal	0	3
Maquinaria y equipo	0.3	2.6
Equipo y transporte	1.6	1
Productos eléctricos y electrónicos	-0.2	1.5
Minerales no metálicos	0	0
Industria química	-5	4.5
Otras manufacturas	-0.5	4.5

FUENTE: elaborado con base en Statistics Canada, catálogos nos. 15-546-XPE y 15-203-XIB.

Con los cálculos realizados (según se advierte en el cuadro 2), el resultado es que la elasticidad del comercio extraárea creció notablemente, mientras que la elasticidad del comercio intraárea creció menos aceleradamente o presentó elasticidades menores a cero. La elasticidad ingreso de la demanda para las importaciones interprovinciales ha sido más inflexible, a excepción del sector agrícola, que cuenta con mecanismos proteccionistas mediante subsidios y otras prácticas de política estatal.

Ante un incremento del nivel de los ingresos, existe, entonces, una tendencia mayor a consumir los productos del extranjero que los nacionales. Las razones son varias, por ejemplo, precios, calidad, diferenciación del producto, preferencias del consumidor o calidad de servicios ligados a la adquisición de bienes. Se dejó de comprar la producción nacional para adquirir productos extranjeros, además de que hubo una sustitución de fuentes de oferta nacionales por extranjeras.

locales por sobre los de otras provincias, así como obligaciones para comprar electricidad generada en la provincia de origen.

Otra excepción en las tendencias de la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones es la industria del transporte. Esta actividad productiva, internacional por excelencia, presenta un rasgo interesante: mientras que la elasticidad para las importaciones internacionales es de uno, la elasticidad interprovincial es de 1.6. El hecho de que sea mayor la interprovincial responde a que, curiosamente, esta industria ha crecido a tasas más dinámicas en ese nivel que en el internacional (aunque, en términos absolutos, los montos de éste sean mucho mayores). “Los autos, camiones y otras industrias de equipos de transporte triplicaron su producción interprovincial de 1984 a 1996”.²⁹ Esto responde a las estrategias de localización de la industria automotriz y a la división del trabajo dentro de las grandes firmas automotrices en Canadá.

Desde el punto de vista de la fortaleza de la economía nacional, al analizar el resultado de la tendencia a la elasticidad ingreso de la demanda tan alta para las importaciones internacionales, de ninguna manera se inferiría un debilitamiento absoluto de la economía nacional, pues si bien es cierto que el comercio interprovincial sería un indicador de la cohesión de la economía nacional, es importante considerar otro elemento junto con éste, el comercio *intraprovincial*.

CUADRO 3
PORCENTAJES DE PARTICIPACIÓN DEL COMERCIO INTRAPROVINCIAL,
INTERPROVINCIAL E INTERNACIONAL EN LA OFERTA TOTAL DE BIENES Y SERVICIOS
(1984 Y 1996)

	1984			1996		
	PROV*	RDC*	RDM*	PROV*	RDC*	RDM*
Terranova	73	7	20	71	7	21
Isla del Príncipe Eduardo	69	21	10	69	20	11
Nueva Escocia	73	15	12	72	15	13
Nueva Brunswick	64	18	19	61	18	21
Quebec	71	15	14	68	12	20
Ontario	67	14	19	63	12	25
Manitoba	68	19	13	64	17	18
Saskatchewan	62	15	23	62	14	24
Alberta	65	22	14	65	14	20
Columbia Británica	74	9	18	74	8	18

FUENTE: elaborado con base en Statistics Canada, cat. no. 15-546-XPE.

* PROV = intraprovincial; RDC = resto de Canadá o interprovincial; RDM = resto del mundo o internacional.

²⁹ Grady y Macmillan, *An Analysis...*

En el cuadro 3 se observa la participación del comercio intraprovincial, interprovincial e internacional sobre la oferta total canadiense, y se ve que la economía nacional sigue teniendo un peso aplastante por encima de economía internacional. Habría que sumar las columnas: *provincia* más *resto de Canadá* para obtener un porcentaje que para ninguna provincia es menor a 70 por ciento. Desde la óptica comercial, las fronteras y la economía nacional siguen siendo fundamentales, pues están formando una economía cada vez más integrada a la mundial; aunque en Canadá (a diferencia de Estados Unidos, donde la demanda interna ha sido tradicionalmente el motor del crecimiento de su vasta economía), las exportaciones han sido un componente importante de su desarrollo a lo largo de su historia.

Entonces, estableceríamos que, a pesar de que la globalización se ha acelerado notablemente; a pesar de la apertura de las fronteras al comercio y la inversión en Canadá y a pesar de que la economía internacional tiene un peso cada vez más relevante, desde el punto de vista comercial, la economía nacional es y seguirá siendo fundamental, de manera que concordamos con la conclusión de McCallum, en el sentido de que la frontera desempeña una función, aun en el caso de ser una frontera relativamente inocua, como la de Canadá-Estados Unidos.³⁰

³⁰ McCallum, "National Borders...".