

# LA ESTRATEGIA DE POLÍTICA INTERNACIONAL CANADIENSE BASADA EN EVIDENCIAS

*Eugene Beaulieu\**

## Introducción

Es sabido que Canadá tiene una economía pequeña y abierta. Es una nación altamente comprometida con el comercio internacional y con la inversión extranjera interna y externa; esta característica no es muy diferente de la de otros países con economías pequeñas y abiertas. Sin embargo, un rasgo distintivo de las relaciones comerciales internacionales de Canadá es la concentración extrema de su comercio con un solo país, mientras que las demás naciones tienen relaciones bilaterales estrechas con uno o varios socios comerciales. En un inicio, el comercio internacional canadiense se estableció primordialmente con Gran Bretaña y en la actualidad, y durante los últimos cien años, con Estados Unidos. Canadá siempre ha tenido una selección muy concentrada de socios comerciales. Antes de los tratados de libre comercio —con Estados Unidos y el de América del Norte, con México y Estados Unidos (TLCAN)— que sirvieron para incrementar aún más la centralización comercial de Canadá, éste ya tenía una alta concentración de intercambio comercial con Estados Unidos.

Esta situación ha llevado a muchos legisladores, analistas, políticos, empresarios y economistas a sentenciar que “debe hacerse algo” para reducir la dependencia comercial de un solo país. Esta declaración surge de una versión del dicho “no deben ponerse todos los huevos en una sola canasta”; por ejemplo, el Comité Permanente de Asuntos Exteriores (2003) señala “la necesidad de diversificar el comercio de Canadá” porque la dependencia económica de Estados Unidos lo sitúa en “una posición vulnerable [...] relacionada con la seguridad y las acciones comerciales de Estados Unidos”. Asimismo, Michael Ignatieff, exlíder del Partido Liberal, discutió que Canadá necesita reducir su dependencia económica de Estados Unidos y en 2004, la plataforma electoral del Partido Conservador federal se enfocó en diversificar los productos de exportación y el mercado, mientras que la plataforma más reciente evitó el término “diversificación” y enfatizó “la necesidad de establecer relaciones comerciales más allá de Norteamérica”. Según Danielle Goldfarb (2006),

\* Profesor del Department of Economics, University of Calgary, <beaulieu@ucalgary.ca>.

“incluso los demás tienen una preocupación general de que el país quedaría económicamente vulnerable si hay demasiado intercambio con un solo socio”.

La idea de que Canadá en el comercio es, de alguna manera, altamente dependiente de un solo país es tentadora. La actitud de “poner todos los huevos en una canasta” refleja el problema de las compañías canadienses que ignoran a los mercados rentables fuera de Norteamérica. Existen dos preocupaciones esenciales acerca de la dependencia económica canadiense: una es la de los huevos en la canasta, relacionada con el riesgo de una creciente especialización en un solo mercado geográfico.<sup>1</sup> En palabras de Winham y Ostry (2003), Canadá se enfrenta a una nueva crisis debido a la vulnerabilidad que genera la dependencia comercial de Estados Unidos. Incluso el gobernador del Banco de Canadá ha dicho que los canadienses necesitan ver más allá de la parte norte del continente americano. David Dodge, exgobernador del Banco de Canadá, señaló:

Durante las décadas de los ochenta y noventa, los tratados de libre comercio con Estados Unidos y México enfocaron la atención del país en las oportunidades al sur de la frontera. Tanto los individuos canadienses como las empresas han hecho cambios difíciles, que son necesarios para enfrentar el aumento de la competencia y para beneficiarse de las nuevas oportunidades. Al mismo tiempo que mantenemos ese enfoque continental, es importante que ahora expandamos nuestra perspectiva y nos enfoquemos en las oportunidades que se abren en el resto del mundo (noviembre, 2003).

La segunda preocupación es que Canadá no sólo se volverá (o se ha vuelto) económicamente dependiente, sino también políticamente integrada a Estados Unidos. Este problema se relaciona con la pérdida de la soberanía canadiense. McDougal especifica que la inquietud no es por la soberanía per se, sino por “la disminución de la visión y la efectividad de los gobiernos nacionales para ejercer su autoridad” (2005: 28). Existe una preocupación relacionada con la dependencia comercial, ya que ésta expone al país a la incertidumbre, toda vez que Estados Unidos ha politizado sus relaciones de comercio al conectar sus políticas comerciales con otros objetivos políticos (Winham y Ostry, 2003). En mayo de 2003, el representante de comercio de Estados Unidos, Robert Zoellick, anunció que cooperar en asuntos de política exterior y de seguridad era una precondition para cualquier país que quisiera negociar un tratado de libre comercio con Estados Unidos.

La propuesta para solucionar dicha dependencia económica es que la política gubernamental anime a las empresas canadienses a ver más allá de Norteamérica. El gobierno federal ha establecido una “estrategia de mercado emergente” considerando

<sup>1</sup> Goldfarb (2006) presenta un resumen del problema de la falta de diversificación en las exportaciones de Canadá; incluso emplea la metáfora “no hay que poner todos los huevos en una sola canasta” en el título.

este problema. Las interrogantes cruciales son si Canadá se beneficiará de una integración más profunda con Estados Unidos y si debe extender su integración mercantil a una escala regional o buscar la integración con otras áreas del mundo. Algunos han defendido un acercamiento multilateral a fin de que Canadá logre dichos objetivos simultáneamente. Stockwell Day, exministro de Comercio Internacional canadiense, afirma de manera rotunda que el “objetivo esencial” de la “estrategia global comercial” de su área es que el país “continúe expandiendo su comercio mucho más allá de Norteamérica”.

Existen opiniones discordantes acerca de la estrategia de diversificación. El académico de la Universidad de Carleton, Michael Hart, opina que Canadá no debería adoptar dicha estrategia, sino que tendría que enfocarse en forjar lazos con Estados Unidos y eliminar los obstáculos fronterizos. Sus objeciones tienen como base, principalmente, la falta de productividad de las herramientas y políticas de diversificación, y también, la falta de reciprocidad al otorgar recursos de política exterior a un sistema comercial multilateral. Hart señala que la Ronda de Doha, de la Organización Mundial de Comercio (OMC), no vale la pena si Canadá cambia de opinión respecto a la protección de la agricultura. Los tratados de libre comercio con países pequeños no cubren los costos de la negociación y las misiones extranjeras como la del “equipo Canadá” no son efectivas. En lugar de eso, Hart sostiene que en virtud de que los gastos para cruzar la frontera Canadá-Estados Unidos son muy altos, los escasos recursos en política exterior deberían usarse mejor para reducir fricciones comerciales entre ambos países. Hart argumenta que la frontera aumenta los costos entre el 5 y el 13 por ciento y ajustar las regulaciones los reduciría de manera importante. Estas acciones en la frontera posicionarían a Canadá como un sistema comercial mundial basado en una producción fragmentada.

Cada vez son más los interlocutores que apoyan ambas estrategias: por una parte, fortalecer los vínculos con Estados Unidos y por otra, un comercio más diversificado. Mathias Hartpence (miembro de la Cámara de Comercio canadiense) opina que fortalecer los lazos económicos con Estados Unidos es la primera columna en la política comercial canadiense pero “ahora más que nunca, los gobiernos y los negocios deben trabajar juntos para construir una segunda columna sólida que impulse los intercambios económicos con los mercados clave alrededor del mundo, como China, India, la Unión Europea y otros” (Hartpence, 2010).

El problema en el debate sobre la diversificación comercial es la falta de una discusión que se apoye en evidencias. ¿Qué es lo que nos dice la evidencia de la elección para usar políticas y recursos regulatorios que minimicen fricciones entre fronteras de Canadá y Estados Unidos, *vs.* la adopción de políticas para diversificar el comercio? Aunque la opinión de emplear una política diversificadora es atractiva, no hay una evidencia contundente que indique que Canadá “depende demasiado” del

comercio con Estados Unidos y que dicha política necesite resolver el nivel de dependencia.

¿Qué significa ser “demasiado dependiente”? Para definir explícitamente qué tanto es “demasiado”, resulta un prerequisite identificar una estrategia para diversificar el mercado y los objetivos que deberían establecerse para reducir dicha dependencia. En pocas palabras, cuantificar el problema (si es que lo hay) y obtener puntos relevantes para enfrentarlo.

Este artículo analiza la evidencia detrás de las disputas por las alternativas en las políticas canadienses dirigidas a la diversificación comercial y/o una integración más profunda con Norteamérica. Históricamente, el intercambio comercial canadiense ha estado dominado por Estados Unidos y la magnitud de esta integración es un hecho sin precedentes. El comercio internacional canadiense se concentra en ese país por su ubicación geográfica y por sus productos. Este artículo documenta las tendencias en el nivel de integración y de concentración de productos comerciales canadienses y discute los costos y beneficios del patrón comercial canadiense contemporáneo. Las disputas por la diversificación son examinadas con cuidado. Finalmente, el artículo estudia las opciones políticas potenciales que pueden diversificar el portafolio comercial canadiense.

¿Qué opciones hay para diversificar las producciones o los patrones comerciales y con esto generar ingresos fijos y sustentables para los canadienses? En este trabajo examinaremos si el gobierno federal puede o debe alentar a los exportadores canadienses a cambiar la dirección de su comercio con Estados Unidos. Para determinar esto, el presente estudio analizará cómo y por qué han cambiado los patrones comerciales canadienses.

## **Canadá: una nación comercial**

El comercio internacional de Canadá ha sido históricamente dominado por el comercio con Estados Unidos. El alcance de esta integración consiguió su máximo histórico al inicio de esta década, y antes de la reciente declinación económica de Estados Unidos. El comercio internacional de Canadá está concentrado tanto geográficamente como en términos de sus productos. Esta sección documenta las tendencias en el nivel de integración y concentración de los productos comercializados canadienses.

Canadá siempre ha sido una nación comercial, aunque la tendencia de la participación de las exportaciones canadienses en la producción económica total se ha elevado. La expansión de su comercio con Estados Unidos provocó que la dependencia de Canadá respecto del comercio externo aumentara, tal y como se mide en

la tasa de exportaciones en relación con el producto nacional bruto o producto interno bruto (PNB/PIB). La gráfica 1 muestra la participación de exportaciones respecto de la producción en Canadá, de 1870 a 2009, y presenta una tendencia lineal a lo largo de todo el periodo. Exceptuando los periodos cercanos a la Primera y Segunda Guerra Mundial, cuando las exportaciones eran increíblemente altas, las exportaciones ocupaban normalmente entre el 15 y el 20 por ciento del PNB. Desde 1960, la proporción del valor de exportaciones respecto del PIB ha aumentado considerablemente. El porcentaje alcanzó un máximo histórico del 40 por ciento en el año 2000 y desde entonces han disminuido al 25 por ciento.



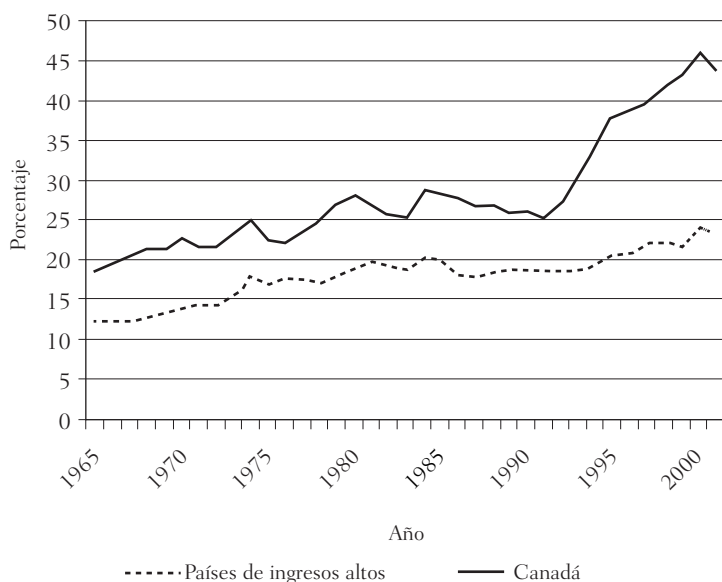
FUENTE: Urquhart (1993); Statistics Canada (2008).

En la gráfica 1 puede verse la importancia de las exportaciones para la economía, calculadas por la proporción de las exportaciones respecto del PIB, el cual en el año 2000 fue más alto que en cualquier otro año en la historia canadiense.

La gráfica 2 muestra que la proporción de las exportaciones de Canadá respecto del PIB se compararon con la tasa promedio de los países con altos ingresos desde 1965, aunque la gráfica también muestra que la tasa de las exportaciones canadienses respecto del PIB creció más rápido que la tasa promedio de los países con altos ingresos después de 1990. En 1965, la tasa de exportaciones respecto del PIB fue

aproximadamente del 19 por ciento en Canadá y del 12 por ciento en promedio en los países con altos ingresos (representando un diferencial del 53 por ciento). La elevación en las tasas de 1965 a 1990 fue similar para Canadá y también para el promedio de los países con alto ingreso (el diferencial no cambió mucho). Sin embargo, después de 1990 la participación se elevó más rápido en Canadá que en otros países. Hacia el 2001, ésta era del 44 por ciento en Canadá y del 23 por ciento en los otros países, con un diferencial de más del 87 por ciento.

GRÁFICA 2  
PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN EL PIB PARA CANADÁ  
Y PAÍSES DE INGRESOS ALTOS  
1965-2001

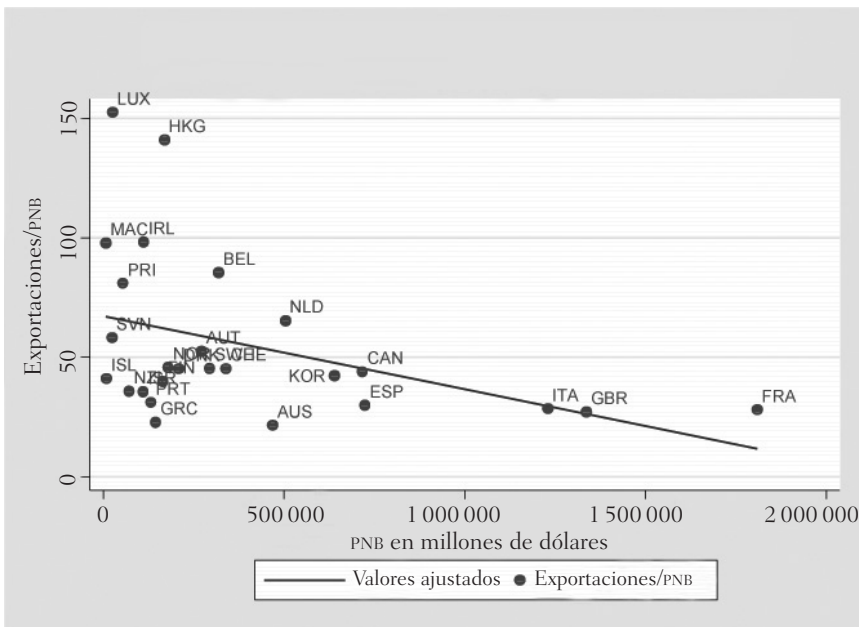


Debe tomarse en cuenta que comparar a Canadá con el promedio de otros países oscurece el hecho de que un gran número de éstos tiene una proporción de exportaciones respecto al PIB mucho mayor que el suyo. De hecho, en los ciento sesenta y seis países cuyos datos están disponibles, el promedio de exportaciones respecto del PIB de Canadá estuvo en el lugar número sesenta y cuatro en el 2001. La gráfica 3 presenta una dispersión en la tasa de exportaciones respecto del PIB, en contraste con el tamaño del país (medido por el PIB) para los países de alto ingreso.<sup>2</sup> Tomando

<sup>2</sup> Los países de altos ingresos son los que tenían un PIB en dólares estadounidenses mayor a 12 000 en el 2001. Es necesario apuntar que las tres economías mundiales más grandes (Alemania, Japón y Estados Unidos) se excluyen de la figura por consideraciones de espacio y escala.

en cuenta el tamaño del país, Canadá no se queda atrás en términos de la tasa promedio de las exportaciones respecto del PIB tomando en cuenta el tamaño de su economía; tiene una tasa promedio mayor a la de los países más grandes del mundo pero, y como se ve en la línea de regresión, esta tasa se relaciona inversamente con el tamaño del país. Luxemburgo y Hong Kong son estadísticamente diferentes, con promedios de exportaciones respecto del PIB de más del 100 por ciento. Irlanda (IRL), Bélgica (BEL) y los Países Bajos (PBJ) también tienen promedios de exportación más altos de lo que su tamaño sugiere. Por otro lado, Australia (AUS) y Grecia (GRC) tienen un promedio de exportación menor respecto de Luxemburgo y Hong Kong, tomando en cuenta su tamaño económico.

GRÁFICA 3  
PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN EL PIB Y TAMAÑO DE LOS PAÍSES EN 2001  
LÍNEA DE REGRESIÓN LINEAL INCLUIDA. PAÍSES DE ALTOS INGRESOS



FUENTE: The World Bank, s.f.

Es importante reconocer que Canadá no es el único país que ha sufrido un aumento en la dependencia comercial. De hecho, el rápido crecimiento de las exportaciones mundiales en el periodo de la posguerra causó que los ingresos por exportaciones fueran una parte primordial del ingreso interno de muchos países. Moore y

Rugman (2001) señalan que de 1980 a 2000, los flujos comerciales mundiales se han vuelto mayoritariamente regionales y menos globales. En efecto, el comercio interno del TLCAN pasó de ser el 34 por ciento del comercio en Norteamérica en 1980 a un 56 por ciento en 2000. Europa y Asia experimentaron un crecimiento similar en las ganancias del comercio regional. Aunque los flujos comerciales mundiales se han vuelto más regionales, los de Canadá se concentraron aún más.

Es claro que la economía canadiense es muy abierta al intercambio y que el comercio internacional ha crecido considerablemente en relación con el PIB, pero si incorporamos como variable el tamaño de su economía, el resultado en su nivel de apertura no es tan atípico. De hecho, si la tasa de exportaciones/PIB continúa declinando, la pregunta en política comercial no debería ser la dependencia comercial de Canadá en el comercio, sino el tratar de entender por qué el país tiene un bajo desempeño en los mercados internacionales. El próximo problema a discutir será la dependencia de Canadá de un solo país.

## **Integración económica**

Históricamente, Canadá ha tenido vínculos económicos fuertes con Inglaterra y Estados Unidos. Como puede verse en la gráfica 4, la participación de las exportaciones de Canadá con Estados Unidos aumentó de 1854 a 1866, durante el periodo del Tratado de Reciprocidad, llegando hasta un 70 por ciento. Inglaterra volvió a tomar la posición dominante como socio comercial de Canadá después de la anulación de dicho tratado (no se muestra en la gráfica). De 1886 a 1947, las exportaciones a Estados Unidos eran de entre el 35 al 40 por ciento del total, y éstas cubrían del 25 al 40 por ciento del PNB de Canadá. De 1886 a 1913 las exportaciones a Inglaterra representaban más de la mitad de las exportaciones canadienses, pero decayeron de forma abrupta durante la Primera Guerra Mundial, de un 25 por ciento a un 30 por ciento del total de las exportaciones canadienses. Desde la Segunda Guerra Mundial, la confianza en Estados Unidos como destino de las exportaciones canadienses ha aumentado progresivamente. En este periodo, el 39 por ciento de las exportaciones fueron para Estados Unidos y el 27.5 por ciento para Reino Unido. En 1950, el porcentaje del Reino Unido cayó a un 15 por ciento y el de Estados Unidos llegó al 65 por ciento (Rooth, 2000).

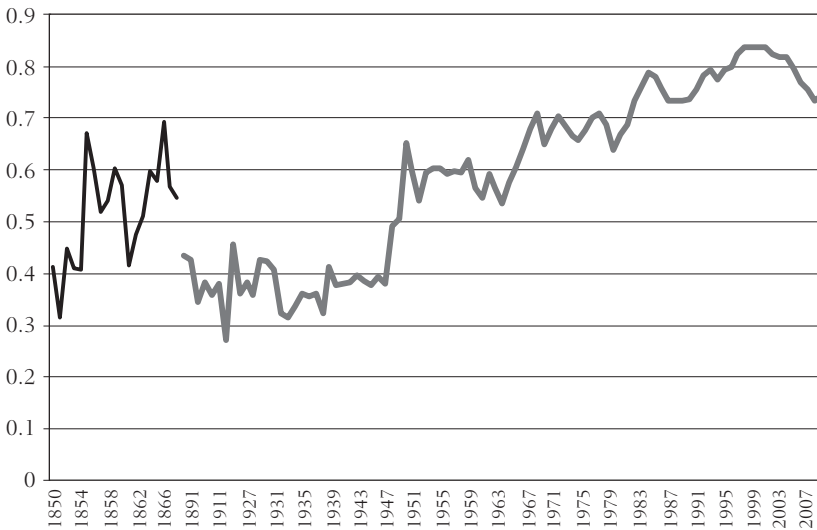
Al final de los años cincuenta, el grado de dependencia comercial de Canadá respecto de Estados Unidos se definió como una relación económica excepcional y sin precedentes entre dos naciones soberanas, y sus fuertes vínculos económicos se volvieron una preocupación para políticos, legisladores y académicos. En 1958, en una ponencia en la Universidad de Carleton, el renombrado economista Jacob Viner



(nacido en Canadá) recalzó acerca de las relaciones económicas que “son un promedio excepcionalmente alto. Si se juntan, estoy seguro de que no pueden igualarse a ninguna otra entre dos países del mundo libre” (Viner, 1958: 37).

GRÁFICA 4

PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES CANADIENSES TOTALES EN LAS ESTADUNIDENSES



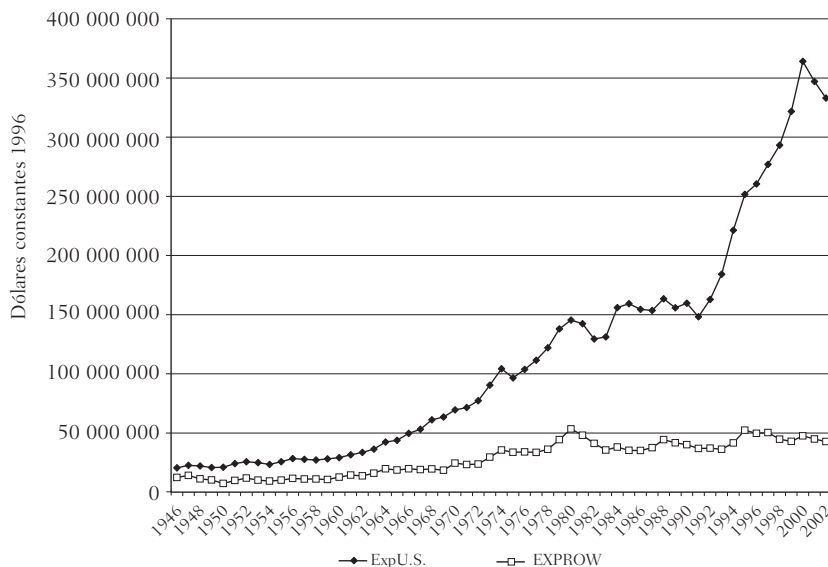
FUENTE: Leacey (1982); Marr y Paterson (1980).

Aunque las exportaciones canadienses hacia Estados Unidos llegaron a un 60 por ciento del total de sus exportaciones, la tendencia continuó subiendo. De 1950 a 1967, esta cifra se mantuvo en un 60 por ciento, pero se elevó al 70 por ciento en el periodo de 1969 a 1983. Durante el periodo 1950-1960, se esperaba que el incremento en la dependencia de Estados Unidos fuera una situación temporal y una vez que otros mercados surgieran, ésta tendería a reducirse. En los años ochenta, con la parálisis económica, la respuesta de Canadá fue depender más del mercado lucrativo de Estados Unidos. Desde 1983, las exportaciones a Estados Unidos han llegado a su máximo: más del 80 por ciento del total.

La gráfica 5 muestra que el valor real de las exportaciones a otros destinatarios creció hasta 1980, pero es mucho menor que las exportaciones a Estados Unidos. El aumento del total de exportaciones, en particular a Estados Unidos, domina la expansión del comercio canadiense después de 1960. Una de las características significativas del valor real de las exportaciones es que se mantuvo constante en 1980. El valor de las exportaciones a Estados Unidos se estabilizó mientras que las exportaciones al resto del mundo disminuyeron.

## GRÁFICA 5

VALOR DE LAS EXPORTACIONES CANADIENSES A ESTADOS UNIDOS (ExpU.S.)  
Y AL RESTO DEL MUNDO (EXPROW), 1946-2002, EN DÓLARES CONSTANTES DE 1996



FUENTE: Leacey (1982).

De 1870 a 1980, el aumento de la dependencia de Estados Unidos, como mercado de exportaciones, fue resultado del aumento en la demanda de insumos industriales en ese país y de que Canadá incrementó las exportaciones al elevar el número de productos exportables. El apego a Estados Unidos como destino de exportaciones después de la Segunda Guerra Mundial, refleja la expansión del nivel de exportaciones en respuesta a la alta demanda de Estados Unidos, en lugar de direccionarlas hacia otros mercados alternativos. Según Viner, el alto grado de dependencia comercial:

No puede explicarse solamente por el tamaño de ambos países o por el tamaño y la cercanía. Un factor operacional para unir a la economía canadiense con la estadounidense es la naturaleza complementaria de las dos economías. Canadá tiene una abundancia de materias primas de las que Estados Unidos carece. En términos generales, los bienes de capital se adaptan muy bien a las técnicas de producción canadienses; la calidad de consumo y gustos de ambos países son casi idénticos, de esta manera los bienes canadienses encuentran en Estados Unidos un mercado favorable (Viner, 1958: 37).<sup>3</sup>

<sup>3</sup> El último segmento de la oración en el original dice: "la calidad de consumo y gustos de ambos países son casi idénticos, de esta manera los bienes estadounidenses encuentran en Estados Unidos un mercado favorable", es un error tipográfico, debería decir "bienes canadienses".

La demanda industrial de Estados Unidos por las *commodities* que Canadá tiene en abundancia causó la expansión de exportaciones y el auge del capital canadiense en la década de los cincuenta. David Slater encontró que:

Los cambios tanto en el contenido como en el destino geográfico están relacionados. El declive del Reino Unido como mercado tiene que ver con la disminución de las exportaciones de producto animal, de madera y la caída de productos vegetales y de agricultura. El ascenso de Estados Unidos como un mercado está relacionado con la enorme expansión de bienes madereros, en especial la pulpa y el papel, también en metales no ferrosos. Hasta cierto grado, para que Canadá venda a diferentes áreas, debe vender (y producir) cosas diferentes. Para vender diversos productos debe hacerlo en diferentes áreas (1955: 4).

El Reporte Final de la Comisión Real acerca de las perspectivas económicas de Canadá en 1957 incluía cálculos de las exportaciones respecto del promedio del PIB y el porcentaje de las exportaciones a Estados Unidos para 1980. Con estas estimaciones, basadas en las premisas básicas de que no hubiera una depresión económica severa, conflictos mundiales o cambios radicales en políticas, entre otros, el reporte predijo que el total de exportaciones respecto del PIB se elevaría del 62 al 69.5 por ciento. Entre las exportaciones de mercancía, los únicos subgrupos que elevarían sus ganancias totales de exportaciones entre 1955 y 1980 serían químicos, aluminio y sus derivados y petróleo, con su derivados. Todos los demás subgrupos que incluían productos agrarios y comida, pulpa y papel, madera, cobre y níquel tendrían una baja en las ganancias totales de exportaciones (Kuznets, 1959: gráfica 3). Las estimaciones fueron extraordinariamente precisas, ya que en 1980 la tasa de participación de las exportaciones en el PIB estuvo cerca del 20 por ciento y el porcentaje de las exportaciones a Estados Unidos fue alrededor del 70 por ciento. Esto sugiere que el Autopact, el abandono del sistema de tipo de cambio fijo de Bretton Woods y las grandes conmociones, como las crisis petroleras de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) durante 1957 y 1980, tuvieron poco efecto a largo plazo. Dicho esto, todo sugiere una estabilidad y predictibilidad impactante en la relación comercial de Canadá y Estados Unidos antes del Tratado de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos.

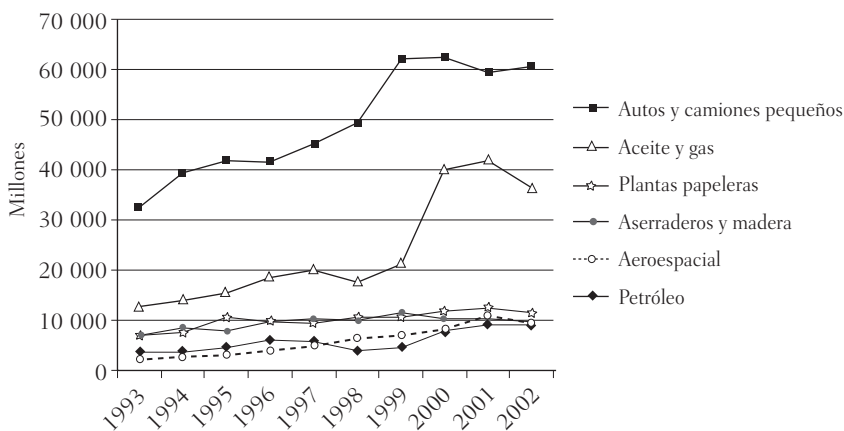
La Comisión Macdonald investigó estrategias diseñadas para reforzar la economía canadiense, ya que al principio de los ochenta experimentaba una recesión severa que coincidió con la paralización del crecimiento de sus exportaciones. Al mismo tiempo que surgió esta crucial iniciativa estratégica, aumentó el sentimiento proteccionista en Estados Unidos, junto a una política comercial con enfoques unilaterales estadounidenses. Después de años de estudio y volúmenes de investigación, la conclusión clave a la que llegó la Comisión Macdonald fue que Canadá

debía tener un comercio mucho más libre con Estados Unidos. La recomendación fue una brecha fundamental respecto de los enfoques comerciales del pasado y el gobierno canadiense actuó bajo las recomendaciones de dicha comisión. En 1998 la administración conservadora de Mulroney implementó el Tratado de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos e implementó el TLCAN en 1993. Las exportaciones a Estados Unidos aumentaron rápidamente siguiendo estas políticas y mientras que las exportaciones al resto del mundo mostraron poco crecimiento, el total de las exportaciones destinadas a aquel país crecieron en un 86 por ciento.

A finales de los ochenta, el aumento en la especialización del destino de exportaciones acompañaba a una diversificación de productos para exportación. Desde 1980 el tamaño del comercio internacional canadiense continuó creciendo velozmente y se volvió mucho más especializado en el intercambio con Estados Unidos. No obstante, Archarya, Sharma y Rao (2003) encuentran que la mayoría del crecimiento comercial ha sido de tipo intraindustrial, en lugar de inter industrial. El crecimiento en el comercio intraindustrial sugiere que los flujos comerciales se han vuelto más diversificados respecto de los bienes intercambiados, pero los autores también sostienen que la ventaja comparativa canadiense se mantiene en los sectores intensivos en recursos naturales. Archarya *et al.* (2003) examinan los cambios en la intensidad en las exportaciones y la penetración de las importaciones de ochenta y cuatro industrias entre 1985 y 1997. Los autores encontraron que el número de industrias con un comercio elevado (mayores intensidades de exportación y penetración de importaciones) se elevó durante este periodo. En 1985, treinta de las ochenta y cuatro industrias (el 36 por ciento) tuvieron intensidades de exportación de más del 30 por ciento y para 1997, cincuenta industrias (el 60 por ciento) tuvieron intensidades de exportación del 30 por ciento. Algo similar ocurrió en las tasas de penetración de las importaciones.

Es notable que aunque se produjo un gran incremento comercial en una sección amplia de las industrias, el patrón relativo de la intensidad de exportaciones y de penetración de importaciones era estable entre 1985 y 1997. No obstante, desde 1997 el valor de las exportaciones se ha elevado debido al aumento del comercio intraindustrial en automóviles y exportaciones de energéticos, donde los altos precios son el resultado de una composición de exportación especializada. La gráfica 6 muestra las seis mayores exportaciones canadienses de 1993 a 2002; también muestra que los aumentos en el total de sus exportaciones desde 1993, y en especial desde 1997, se deben a incrementos en las exportaciones de automóviles, camiones pequeños, petróleo y gas.

GRÁFICA 6  
 LAS SEIS MAYORES EXPORTACIONES DE CANADÁ DE 1993 A 2005  
 (MILLONES DE DÓLARES CANADIENSES)



FUENTE: Strategics Web Page, s.f.

En lugar de enfocarse exclusivamente en las medidas agregadas de patrones comerciales, es útil examinar las empresas exportadoras canadienses. En 2006, 45,641 establecimientos exportaron 404.4 billones de dólares canadienses. Esto se incrementó un poco (un 0.7 por ciento) en el 2005 y fue dos veces más que en 1993. Casi la mitad de las compañías exportadoras (el 46 por ciento) en 2006 eran del sector manufacturero, que representa el 61.4 por ciento del valor de las exportaciones, el cual bajó un 70.7 por ciento en 1998. La mayoría de las exportaciones (37 712, el 83 por ciento) fue a Estados Unidos. Es notable que los 37 712 negocios que exportaron mercancías a este país hayan registrado el menor número desde 1998. En términos de valor, estas compañías exportaron más de 330 billones (82 por ciento) menos que su máximo de 337.1 billones en 2005.

Según la publicación *Profile of Exporters*, el sector manufacturero representó menos de la mitad (el 46. por ciento) del número de exportadores en 2006, y menos de dos tercios (el 61.4 por ciento) del valor de exportaciones de Canadá. Dentro del sector manufacturero, las máquinas y metal fabricado tuvieron las ganancias más grandes (el 26.6 por ciento) dentro de los exportadores manufactureros. El equipo de transporte fue el líder en términos del valor total de exportaciones, representando casi un tercio, a pesar de dos años de descenso. La mayor concentración de exportadores no manufactureros se dio en el comercio general, que representó un cuarto del total de los exportadores.

CUADRO 1  
NÚMERO Y VALOR DE LAS EXPORTACIONES CANADIENSES:  
AÑOS SELECCIONADOS 1998-2006

	1998	2000	2002	2004	2005	2006
<b>Número de exportadores</b>						
Registro total de exportadores	41 864	45 403	47 498	48 258	48 067	45 641
Exportadores a EU	36 213	40 091	41 494	40 200	39 639	37 712
Ganancia de exportadores a EU (%)	86.5	88.3	87.4	83.3	82.5	82.6
<b>Valor de exportaciones</b>						
Valor total (millones \$)	293 884	378 355	359 146	378 511	401 519	404 359
Valor para EU (millones \$)	247 560	328 126	312 291	320 259	337 110	330 111
Ganancia del valor a EU (%)	84.2	86.7	87.0	84.6	84.0	81.6
Promedio de exp. por empresa (millones \$)	7.020	8.333	7.561	7.843	8.353	8.860
Promedio de exp. por empresa a EU (millones \$)	6.836	8.185	7.526	7.967	8.505	8.753

FUENTE: Statistics Canada (2008).

## Concentración de socios en el comercio

Existe una información amplia que examina el impacto de concentración comercial en el crecimiento económico y en el desarrollo. Farmer (1999) hace una síntesis excelente de toda la información y cuantifica la concentración comercial para medir el impacto de esta concentración en el crecimiento económico de los países menos desarrollados. La preocupación es que un alto nivel de concentración comercial puede hacer que un país se vuelva dependiente económica y políticamente. Un alto grado de dicha concentración hace vulnerable al país si tiene problemas comerciales con un socio comercial principal. El país puede ser vulnerable a fluctuaciones en la economía de sus principales socios comerciales, su tipo de cambio y a problemas políticos como las tarifas e incluso boicots.

Una medida de la dependencia comercial es el porcentaje de exportaciones totales (o importaciones) con el principal socio comercial. Cassing y Husted (2004) presentan este porcentaje en 186 países en 1980 y en el 2000; encuentran que la

participación promedio de las exportaciones con los socios comerciales líderes fue del 27 por ciento en 1980 y del 26 por ciento en el 2000. Canadá tenía el porcentaje más alto con un 68 por ciento en 1980 y el 64 por ciento en el 2000, mientras que México era el segundo, con el 62 por ciento en 1980 y el más alto en el 2000, con un 73 por ciento. En ambos casos, el socio comercial principal, obviamente, era Estados Unidos. Los únicos países que se acercan a estas cifras son países pequeños con relaciones coloniales como la República Central Africana (con el 62 por ciento en 1980 y el 31 por ciento en el 2000), Gabón (con el 58 por ciento y el 65 por ciento, respectivamente) en comercio con Francia; Honduras (con el 42 por ciento y el 57 por ciento, respectivamente) y Haití (entre el 53 y el 54 por ciento) en comercio con Estados Unidos.

Cassing y Husted (2004) observan las relaciones comerciales bilaterales para los 186 países y encuentran que el patrón comercial es extremadamente persistente, a lo largo del tiempo; y lo que determina a los principales socios comerciales es la proximidad con países de altos ingresos, el tamaño de la economía, las relaciones coloniales y la cercanía.

Una medida alternativa para la dependencia comercial es el índice de Herfindahl-Hirschman (HH) para la importación y exportación que mide la concentración en un socio comercial. En el caso de las exportaciones/importaciones, el índice HH es la suma de los cuadrados de los porcentajes de la participación del socio en las exportaciones (importaciones) totales:

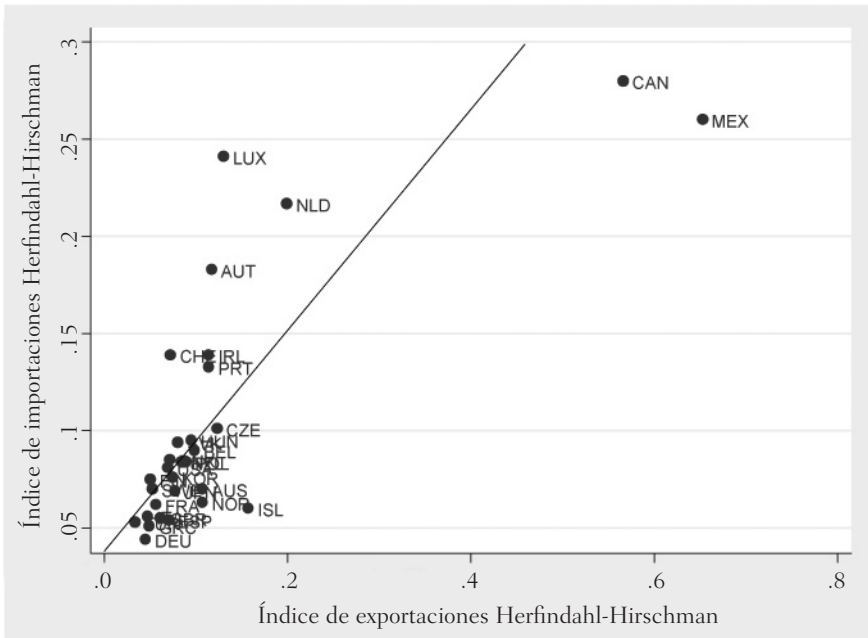
$$\text{índice HH} = \sum_{i=1}^n \left( \frac{X_i}{X} \right)^2$$

Donde  $n$  es el número de socios comerciales para exportaciones (importaciones) y  $X_i$  es el valor de exportaciones (importaciones) de países socios  $i$  y  $X$  es el total del valor de exportaciones (importaciones). El índice HH va del 0 al 1. Si no hay un socio comercial, el índice es igual a cero y si hay sólo un socio comercial, el índice HH será igual a 1. La interpretación del índice es que mientras éste sea más cercano a 1, la concentración con el socio comercial será mayor y viceversa, Cuando el intercambio es repartido entre un número mayor de socios, el índice se acerca a 0.

La gráfica 7 muestra los índices HH de treinta países de la OCDE en 2009. Existen características que destacan en esta información. Primero, la mayoría de los países tiene un nivel bajo de concentración comercial, menos del 0.2 en exportación y menos del 0.1 en importación; también, la mayoría de los países tiene una concentración similar en importaciones y exportaciones. Canadá y México sobresalen en esta gráfica. El índice de concentración de las exportaciones de Canadá es

un asombroso 0.566 y el de México es incluso más alto, de 0.653. Todos los demás países de la OCDE tienen una concentración en la exportación de menos de 0.2; y diecinueve de los treinta países de menos de 0.1.

GRÁFICA 7  
 LA CONCENTRACIÓN DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE  
 HERFINDAHL-HIRSCHMAN EN LA ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN  
 Y DESARROLLO ECONÓMICO (OCDE), 2009



FUENTE: ONU Comtrade.

Canadá y México también tienen la más alta concentración del lado de las importaciones. La concentración de las importaciones en Canadá, de 0.28, es ligeramente más alta que la de México, con 0.26. Ambos países destacan al compararse con los otros países en la OCDE. Sin embargo, la diferencia es mucho mayor respecto de las exportaciones. Como ya se mencionó, la mayoría de los países de la OCDE tiene concentraciones similares y, por eso, están cerca unos de otros de la línea en la gráfica 7. Para Canadá y México, la concentración de exportación es dos veces mayor que la de importación.



## **La economía de la diversificación comercial**

En la sección anterior se mostró que Canadá tiene nexos cruciales con la economía estadounidense. Este grado de dependencia reporta un nivel sin precedentes en términos históricos y comparativos con otros países. Esta sección pregunta si la falta de diversidad representa un problema y cómo determinar si Canadá tiene la suficiente diversidad, cuáles son los argumentos para esos problemas, y si existen modelos económicos que indiquen si la falta de patrones de diversidad afectan al bienestar social. Otras preguntas adicionales son: ¿qué factores determinan los patrones comerciales de un país?, ¿por qué al patrón comercial canadiense le falta diversidad?, ¿qué tanta diversidad es suficiente?

## **La trampa de la dependencia: tipos de discusiones**

Una de las problemáticas de la dependencia comercial con un solo socio y la concentración de exportaciones en unas cuantas industrias, basadas en recursos naturales, es que Canadá se quedará atrás de otros países que avanzan en la innovación y la exportación de bienes intensivos en alta tecnología. En efecto, es conocido y aceptado que el comercio internacional facilita la difusión de tecnología y conocimiento incorporados en ciertos bienes; al grado que los productos de tecnología avanzada como los farmacéuticos y los aviones son catalogados como de alto grado de conocimiento y de economías externas. Como consecuencia, el mercado internacional de productos de alta tecnología promueve una mayor difusión de conocimiento y aprendizaje, comparado con los mercados de otros bienes. Una pregunta relevante que necesita ser planteada es si el comercio canadiense está enfocado en productos de alta tecnología o si se ha concentrado mucho en productos de baja tecnología. Si es lo segundo, ¿Canadá está destinado a permanecer en este patrón comercial? La pregunta tiene implicaciones para la distribución de ganancias en el comercio internacional.

Debido a los altos costos fijos y a los altos costos de investigación y desarrollo, es posible que el comercio de productos de alta tecnología, se concentre en unos cuantos países desarrollados. Además, la liberalización comercial podría llevar a países tecnológicamente menos avanzados a especializarse en grupos de productos en los que la posibilidad de aprender por medio de la práctica sea limitada (Young, 1991). Asimismo, la liberación de inversiones para corporaciones multinacionales y el surgimiento de muchos “nuevos países industrializados” brindan más posibilidades de reducir la concentración del comercio en productos de tecnología avanzada.

## **Políticas para la diversidad comercial: ¿cuál podría usarse?**

Hasta ahora hemos visto que el patrón comercial canadiense carece de diversidad, lo que tiene varios costos y beneficios. También vimos que las poderosas fuerzas de la economía geográfica y las dotaciones de recursos determinan estos patrones. Existe una inercia considerable en los patrones comerciales.

Si es el caso de que Canadá necesite diversificarse comercialmente, ¿qué políticas pueden conseguir de manera efectiva esa diversidad? En cuestión de evidencia, no existe una prueba convincente de que Canadá sea “muy dependiente” de Estados Unidos. Canadá no pone “todos los huevos en una canasta” y no hay evidencia que indique que esto tenga repercusiones en su economía. Es importante reconocer que los países no comercian con otros países, sino que las compañías importan y exportan productos entre ellas y con otros consumidores de otros países. En el 2006, más de cuarenta y cinco mil empresas canadienses exportaron miles de productos a millones de empresas y consumidores alrededor del mundo. Por otra parte, aunque Estados Unidos continúa siendo el socio comercial primario, las compañías canadienses han expandido su comercio con otros países y regiones.

Con base en la evidencia presentada, no hay un problema con los patrones comerciales de Canadá que requieran intervención gubernamental. Sin embargo, eso no quiere decir que no haya consideraciones políticas importantes y decisiones que deban tomarse en cuenta. La política extranjera canadiense debería enfocarse en dos frentes: por una parte, profundizar su integración con Estados Unidos y por otra, expandir y construir relaciones con otros países. Esta sección explorará qué políticas son más efectivas para dichos fines.

La información muestra una evidencia clara acerca de los factores determinantes de los patrones de comercio y su persistencia. La ubicación geográfica importa, los países negocian con países más cercanos, grandes y similares. Dichos patrones son persistentes y las políticas no han sido efectivas para cambiarlos. No obstante, hay evidencia que apunta a que los acuerdos comerciales pueden afectar esos patrones en algunas circunstancias:

La ubicación geográfica garantizará que Estados Unidos, la economía más próspera e innovadora del mundo, continúe siendo nuestro socio comercial y de inversión principal; aunque, como un país dependiente del comercio y las inversiones, Canadá no puede negociar únicamente con los mercados al sur de su frontera, mercados en los que nuestro país ya no tiene exclusividad. Profundizar las relaciones con Estados Unidos es la primera columna en nuestra política de comercio internacional e inversión, pero ahora más que nunca, los gobiernos y las empresas deben trabajar para construir una segunda columna sólida para impulsar intercambios económicos con mercados clave

alrededor del mundo, como China, India y la Unión Europea. Durante el año pasado, el gobierno federal ha aumentado el trato directo con China e India, y ha lanzado las negociaciones del Acuerdo Integral de Economía y Comercio, que ponen los cimientos para construir esa segunda columna. Ya que el centro de gravedad económico en el mundo se mueve del Atlántico al Pacífico, debe ser prioritario en la lista de comercio internacional e inversiones de Canadá moverse en favor de los dinamos asiáticos. Esto es en beneficio de nuestros grandes y pequeños negocios de todos los sectores, así como de nuestras comunidades y familias. En suma, para la prosperidad de Canadá (Hartpence, 2010).

Sin embargo, hay información convincente acerca del impacto del TLCC-EU y el TLCAN en los flujos comerciales. Un trabajo reciente de Romalis (2002) apunta que es difícil medir el impacto del TLCC-EU y el TLCAN. Parte del problema está en el nivel de agregación. Romalis utiliza información comercial detallada y encuentra el gran impacto que tuvieron el TLC y el TLCAN en el cambio de las tarifas en el flujo comercial de Norteamérica. El problema al usar datos más agregados es que la mayoría de la variación *cross-commodity* en las tarifas ocurre dentro de sectores industriales muy detallados. Hay más información basada en Helliwell (1998) acerca de la reducción del efecto transfronterizo entre Canadá y Estados Unidos a partir del TLCAN. Nuevamente, esto prueba que el tratado comercial ha tenido un impacto en el grado de integración comercial.

Aunque hay evidencias de que estos tratados de libre comercio han afectado las relaciones comerciales en Norteamérica, ¿esto implica que este tipo de acuerdos aumentarían el comercio con otras regiones y diversificarían el patrón comercial canadiense? Por ejemplo, Peter van Loan —Ministro de Comercio Internacional de Canadá— discutió recientemente que su país está comprometido en diversificar el comercio y ampliar su acceso mercantil. Van Loan recalcó la importancia de las relaciones comerciales de Canadá con Medio Oriente y África del Norte.<sup>4</sup> A pesar de que estos comentarios y sus respectivas políticas son buenos para la diplomacia, ¿qué tan efectivas son las inversiones y las alianzas comerciales cuando el número de países que cambia sus patrones comerciales es muy pequeño?

Hay una evidencia contundente de que los acuerdos con países pequeños, pobres y lejanos no afectan los patrones comerciales. Por ejemplo, el gobierno canadiense puede hablar de mejorar las relaciones con estos países pero un tratado de libre comercio no rendirá muchos frutos. Hay pruebas considerables de que los tratados de inversión bilateral no afectan dicha inversión. Neumayer y Spess (2004) examinan el impacto de los tratados bilaterales de inversión (TBI) en el flujo de inversión extranjera directa (IED) para los países en desarrollo; encuentran que el número de TBI aumenta el flujo de la IED en un país en desarrollo; discuten que los TBI funcionan

<sup>4</sup> El ministro Van Loan promueve oportunidades comerciales en el Medio Oriente (Loan, 2010).

como sustitutos para una buena calidad institucional interna, de esta forma los países con una calidad institucional interna pobre ganan más por firmar los TBI.

Tobin y Rose Ackerman (2004) examinan empíricamente si los TBI afectan los flujos de inversión. Ellos analizan datos de la IED de ciento setenta y seis países e incluyen varios indicadores del desempeño del gobierno, los índices de inversión, indicadores sociales y acuerdos de inversión. Los autores eligen un *panel approach* y utilizan información desde 1959 (el año del primer TBI) hasta el 2000. La evidencia se examina de dos formas: 1) los flujos de la IED, en general y 2) información bilateral de Estados Unidos. Para el caso general, los autores señalan la relación entre el porcentaje de IED de un país y el número de TBI ratificados por un país. Toman en cuenta los flujos bilaterales de Estados Unidos y los TBI exclusivamente para examinar si firmar un TBI con un país afecta los flujos de la IED de ese país. La variable del TBI se calcula como el número acumulativo de tratados que el país ha firmado, considerando un promedio de cinco años para evitar la variación anual en el número de TBI de 1975 al 2000. Los autores encontraron que el número de TBI firmados por un país no tiene un efecto considerable en los flujos de IED y también que un PIB más alto per cápita, un riesgo político menor y una población y mercado grandes incrementan el flujo de la IED.

Los autores usan diferentes bases de datos para analizar específicamente la relación entre los flujos de la IED bilaterales de los TBI firmados entre Estados Unidos y otros países. Mientras la primera parte de este artículo explora el flujo agregado de la IED por país, la segunda parte examina cómo firmar un TBI con Estados Unidos afecta el flujo de la IED de Estados Unidos respecto de dicho país. Las conclusiones de este análisis son muy débiles y abren la puerta a resultados contradictorios: encuentran una relación negativa entre la IED de Estados Unidos y los TBI. La consecuencia puede reflejar el hecho de que los países con un nivel menor de IED respecto al de Estados Unidos están sujetos a firmar acuerdos para intentar atraer más inversión de ese país.

## Conclusión

La evidencia es clara. La economía canadiense está fuertemente integrada a la economía de Estados Unidos; el Tratado de Libre Comercio entre Canadá-Estados Unidos y el TLCAN han contribuido a ello. Por otro lado, hay poca, quizá ninguna, evidencia de que Canadá es “muy dependiente” de Estados Unidos, aunque es claro que la economía mundial ha cambiado dramáticamente desde que Canadá y Estados Unidos (y más tarde México) se pusieron de acuerdo para formalizar una estrategia de integración de Norteamérica.

Como muchos saben, la producción se ha vuelto más fragmentada y las compañías deben operar en un ambiente de cadenas globales de valor. Otros países y regiones han crecido enormemente y ahora representan más de tres cuartos de la economía mundial. No obstante, basados en la evidencia, no hay razón para que Canadá sea “económicamente muy dependiente” de Estados Unidos.

¿Cuál es el objetivo para alterar de manera significativa los patrones comerciales de Canadá? Debido a la ubicación geográfica y la persistencia de esos patrones, la economía canadiense continuará estando profundamente integrada a la estadounidense. Por otro lado, las evidencias sugieren que las políticas diseñadas para diversificar las relaciones comerciales, como el comercio regional y los acuerdos de inversión, no cambiarían mucho los patrones comerciales canadienses en un corto o mediano plazo. Además, estas políticas podrían tener otras cualidades debido a la ineficacia para diversificar el comercio, y esto no debería ser el motivo principal para adoptar dichas políticas.

## Referencias

- ACHARYA, RAM, PRAKASH SHARMA y SOMESHWAR RAO  
2003 “Canada-US Trade and Foreign Direct Investment Patterns”, en Richard G. Harris, ed., *North American Linkages: Opportunities and Challenges for Canada* (The Industry Canada Research Series). Calgary, Alberta: UCP.
- BEAULIEU, EUGENE  
2002 “Factor or Industry Cleavages in Trade Policy: An Empirical Analysis of the Stolper-Samuelson Theorem”, *Economics & Politics* 14, no. 2 (julio): 99-132.
- BEAULIEU, EUGENE y J.C. HERBERT EMERY  
2001 “Pork Packers, Reciprocity and Laurier’s Defeat in the 1911 General Election”, *Journal of Economic History* 61, no. 4 (diciembre): 1082-1100.
- CASSING, JAMES y STEVEN HUSTED  
2004 “Trade Pattern Persistence”, capítulo 6, en Michael G. Plummer, ed., *Empirical Methods in International Trade: Essays in Honor of Mordechai Kreinin*. Northampton, Mass.: Edgar Elgar, 91-110.
- FARMER, BRIAN  
1999 *The Question of Dependency and Economic Development: A Quantitative Analysis*. Lexington, Mass.: Lexington Books.

GEORGES, PATRICK, MARCEL MERETTE y AYLIN SECKIN

2009 "Should Canada Diversify its Trade Pattern? An Overlapping Generations CGE Analysis of Trade and Ageing", en Ali Bayar, ed., *EcoMod International Conference on Policy Modeling 2009*. Ottawa: University of Ottawa.

GIBSON, J. DOUGLAS

1956 "The Changing Influence of the United States on the Canadian Economy", *Canadian Journal of Economics and Political Science* 22, no. 4 (noviembre): 421-36.

GOLDFARB, DANIELLE

2006 "Too Many Eggs in One Basket? Evaluating Canada's Need to Diversify Trade", *CD Howe Commentary*, no. 236 (julio), en <[www.cdhowe.org](http://www.cdhowe.org)>.

HART, MICHAEL

2007 "Canadian Engagement in the Global Economy", en Jeremy Leonard, Christopher Ragan y France St-Hilaire, eds., *A Canadian Priorities Agenda*. Montreal: The Institute for Research on Public Policy.

HARTPENCE, MATHIAS

2010 "Canada's Trade and Investment Diversification, Beginning with China", Canadian Chamber of Commerce, en <[http://www.canadianbusinessjournal.ca/features/features\\_august\\_10/canada\\_s\\_trade\\_and\\_investment\\_diversification\\_beginning\\_with\\_chi.html](http://www.canadianbusinessjournal.ca/features/features_august_10/canada_s_trade_and_investment_diversification_beginning_with_chi.html)>.

HEAD, KEITH

2007 "Engage the United States, Forget the Rest?", en Jeremy Leonard, Christopher Ragan y France St-Hilaire, eds., *A Canadian Priorities Agenda*. Montreal: The Institute for Research on Public Policy.

HEAD, KEITH y JOHN RIES

2010 "Do Trade Missions Increase Trade", *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'economique* 43, no. 3 (agosto): 754-775.

HELLIWELL, JOHN F.

1998 *How Much Do National Borders Matter?* Washington, D.C.: Brookings Institution.

ISLAM, SADEQUL

2001 "Concentration of International Trade in High-technology Products", *Applied Economics Letters* 8, no. 2, en <<http://www.informaworld.com/10.1080/13504850150204138>>.

KUZNETS, SIMON

1959 "Canada's Economic Prospects: A Review Article", *American Economic Review* 49, no. 3 (junio): 359-385.

LEACY, F.H.

1982 *Historical Statistics of Canada*, 2a. ed. Ottawa: Statistics Canada.

LEAMER, EDWARD y ROBERT M. STERN

1970 *Quantitative International Economics*, capítulo 7. Boston: Allyn and Bacon.

LOAN, PETER VAN

2010 No. A/51-23, en <<http://news.gc.ca/web/article-eng.do?m=/index&nid=520349>>

MARR, WILLIAM L. y DONALD G. PATTERSON

1986 *Canada: An Economic History*. Toronto: Gage.

NORRIE, KENNETH, DOUGLAS OWRAM y J.C. HERBERT EMERY

2002 *A History of the Canadian Economy*. Toronto: Harcourt Brace.

ROMALIS, JOHN

2002 "NAFTA's and CUSFTA's Impact on North American Trade", University of Chicago GSB mimeo (abril): 1-32.

ROOTH, TIM

2000 "Australia, Canada, and the International Economy in the Era of Postwar Reconstruction, 1945-50", *Australian Economic History Review* 40, no. 2 (julio): 127-152.

SLATER, DAVID W.

1955 "Changes in the Structure of Canada's International Trade", *The Canadian Journal of Economics and Political Science* 21, no. 1. (febrero): 1-19.

STATISTICS CANADA

2008 "A Profile of Canadian Exporters 1993 to 2006", catálogo no. 65-506-X, en <<http://www.statcan.gc.ca/pub/65-506-x/65-506-x2008001-eng.pdf>>.

## STRATEGICS WEB PAGE

s.f. Government of Canada, Industry Canada, en <<http://strategics.ic.gc.ca/>>

## THE WORLD BANK

“World Development Indicators”, en <[dataworldbank.org](http://dataworldbank.org)>.

## TYSZYNSKI, H.

1951 “World Trade in Manufactured Commodities, 1899-1950”, *The Manchester School* XIX (septiembre): 272-304.

## URQUHART, MALCOLM

1993 *Gross National Product, Canada 1870-1926: The Derivation of the Estimates*. Montreal: McGill-Queens Press.

## VINER, JACOB

1958 *Canada and Its Giant Neighbour*, Alan B. Plaunt Memorial Lectures, 30 de enero y 1o. de febrero. Ottawa: Carleton University.

## WINHAM, GILBERT R. y SYLVIA OSTRY

2003 “The Second Trade Crisis”, *The Globe and Mail*, 17 de junio.