

---

## **MÉXICO Y CANADÁ: ¿ALIADOS EN LA NEGOCIACIÓN DEL TLC?**

La negociación de un tratado trilateral de libre comercio en América del Norte, invita a reflexionar sobre el hecho de que cómo podrán afrontar México y Canadá —los socios menores en el acuerdo— las decisiones de los Estados Unidos.

La alianza entre los dos países para fortalecer su posición negociadora parecería el camino más indicado a seguir.

Sin embargo, a pesar de la conveniencia política de una decisión en este sentido, existen condiciones que permiten prever que no será fácil seguir esta vía.

Ciertamente, las relaciones bilaterales de Estados Unidos y Canadá se han caracterizado por la convergencia política, lo que ha dado lugar a una amplia colaboración en el pasado.

Si bien la historia registra incidentes militares entre los dos países la fracasada política estadounidense de expansión hacia el norte no dejó cicatrices visibles en los canadienses, contrariamente a lo ocurrido en el caso de México.

Canadá adquirió competencia internacional en 1962 e igualdad de estatuto con la Gran Bretaña en 1931. Sin embargo, fue su participación directa en la Segunda Guerra Mundial, el impulso decisivo en sus relaciones con los Estados Unidos.

Hacia el final del conflicto bélico, la diplomacia canadiense jugó un papel particularmente dinámico en la creación

de las instituciones internacionales que se encargarían de preservar la paz mundial.

Llegado el momento de la guerra fría y la formación de la alianza militar occidental, los líderes canadienses compartieron ampliamente los objetivos que los Estados Unidos asignaban a la organización.

El acuerdo fundamental entre Estados Unidos y Canadá se mantuvo durante toda la etapa, que recién termina, de la posguerra. La participación de los diplomáticos y funcionarios canadienses en la negociación de la Organización del Atlántico Norte (OTAN) les dio acceso a los centros de decisión de la política internacional.

Canadá se convirtió rápidamente en un mediador que permitió suplir las fallas de la comunicación directa de los funcionarios estadounidenses con los aliados menores de Europa, a quienes los Estados Unidos nunca dudaron en dejar fuera de las decisiones y del control de la organización. También los canadienses demostraron su habilidad al participar en el cabildeo en Washington para la aprobación del tratado, y al convertirse en promotores de las reformas a la organización recién creada.

Sin embargo, analistas canadienses han subrayado el hecho de que fuera de ese breve periodo entre el fin de la guerra y la consolidación de la alianza atlántica, la opinión de los dirigentes canadienses en materia estratégico-militar nunca volvió a ser tomada en cuenta por los Estados Unidos.

Ni siquiera los problemas políticos internos que ocasionó el hecho de que la

defensa nuclear del Canadá tuviera que someterse a las exigencias de los Estados Unidos, moderaron la posición de Washington en cuanto a su responsabilidad exclusiva en la defensa nuclear continental.

Existían, sin duda, razones de peso en esa decisión. Canadá aportaba un presupuesto 13 veces menor al de Estados Unidos y asignaba 17 veces menos soldados a las tareas específicas de la defensa aérea conjunta. Además, el monopolio nuclear de la superpotencia había sido aceptado por los miembros de la alianza militar occidental —con la sola excepción de Francia— como una inevitable limitación a la independencia de los gobiernos.

De esta forma, es posible afirmar que los aspectos militares de las relaciones entre Estados Unidos y Canadá no han sido motivo de conflictos políticos entre los dos gobiernos. Por el contrario, en el periodo de la posguerra es posible afirmar que la colaboración política establecida se fundamentó en una amplia coincidencia de los intereses de ambas naciones.

Otro fue el tono que tuvieron las relaciones económicas. La posguerra constituyó un periodo de auge económico que pronto se tradujo en un crecimiento de los vínculos entre los dos países.

En los años cincuenta, Estados Unidos y Canadá se convirtieron en importantes socios comerciales. Los volúmenes y los montos de los intercambios en ambos sentidos se multiplicaron y los temas económicos comenzaron a dominar la agenda bilateral.

Es interesante subrayar que conforme fueron creciendo los intereses económicos entre los dos países, y los puntos de conflicto tendieron a ubicarse principalmente en este ámbito, la capacidad de Canadá para lograr en la negociación resultados cercanos a sus objetivos particulares fue creciendo.

El mayor peso que los gobiernos canadienses de las últimas décadas han dado al componente económico en la elaboración de su política exterior, y la firma de un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos, han tenido resultados que apuntan hacia el reconocimiento por parte de Estados Unidos de la importancia de Canadá como aliado político.

La decisión del gobierno de Canadá de unirse a las negociaciones originalmente planteadas como un acuerdo comercial entre México y Estados Unidos, son la mejor expresión de que los canadienses no están dispuestos a aceptar acciones unilaterales de parte de su principal socio comercial.

Los temas del comercio exterior y la inversión estadounidense en el extranjero pueden provocar que la competencia entre México y Canadá se haga presente en los momentos de la negociación.

De allí la importancia de que los dirigentes de ambos países mantengan la firme voluntad política de cooperar para obtener las mayores ventajas posibles. En el pasado reciente ha habido exitosas experiencias en la acción conjunta para enfrentar decisiones unilaterales de los Estados Unidos en el terreno comercial.

En 1986 los gobiernos de México y Canadá presentaron una queja entre el

GATT por la adopción de un impuesto adicional a la importación de petróleo en los Estados Unidos. El dictamen favorable a México y Canadá hizo que el Senado de su poderoso vecino diera marcha atrás en esa medida francamente proteccionista.

Sin embargo, no es posible ignorar la convergencia diplomática entre Estados Unidos y Canadá mantenida durante largas décadas, ni minimizar las posibi-

lidades del conflicto de intereses entre México y Canadá.

A pesar de esto, encontrar el camino de la convergencia es la fórmula con la que cuentan los socios menores para disminuir el peso de la asimetría de poder.

*Laura Alizal*

*7 de noviembre 1991*