

ASCENSO DE DONALD TRUMP: IMPACTOS SUBNACIONALES

*Roberto Zepeda Martínez**

El ascenso de Donald Trump a la Presidencia de Estados Unidos para el periodo 2017-2021 presenta varios retos para México y Canadá, sus vecinos y socios comerciales, pero también para los propios estados de la Unión Americana y otros actores que se pueden ver afectados por sus políticas y decisiones. La acción de los gobiernos estatales representa una fuerza que podría revertir las propuestas del mandatario, como la de anular el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Por ello, las actividades internacionales de los Estados subnacionales, también conocidas como paradiplomacia, son fundamentales para tal propósito. Este artículo se enfoca en la paradiplomacia ejercida en la región y posteriormente analiza las implicaciones de la renegociación del TLCAN para los estados de nuestro vecino del Norte, observando indicadores como exportaciones, importaciones, número de empleos y actividades productivas.

¿En qué consiste la paradiplomacia?

Se refiere a la participación o el involucramiento de los gobiernos subnacionales de los Estados nacionales, como las entidades en la Unión Americana, en actividades internacionales que pueden realizar de diversas formas: al establecer misiones comerciales y culturales en el extranjero, al firmar tratados y acuerdos con actores internacionales estatales y no estatales, al participar en redes internacionales de cooperación regional y, en ocasiones, al cuestionar la política exterior oficial de sus gobiernos centrales por medio de discursos u otras acciones.

* Investigador del Centro de Investigaciones sobre América del Norte de la Universidad Nacional Autónoma de México, <rzepeda@unam.mx>.

Earl H. Fry (2005) estudia las estrategias subnacionales en Estados Unidos en el contexto de la economía mundial. Menciona que los gobiernos estatales y municipales de éste y de gran parte de los países del Norte están haciendo un esfuerzo por maximizar los beneficios de una economía globalizada y reducir al mínimo las consecuencias negativas. En la mayoría de los sistemas federales, el comercio internacional, la inversión y el turismo son la fuente de un porcentaje importante de los empleos —remarca este autor— debido a que un gran segmento de los ingresos de los gobiernos subnacionales lo genera la actividad de las pequeñas empresas locales. Estos gobiernos consideran que es imperativo involucrarse tanto a nivel nacional como internacional (Fry, 2005: 120-121). La intromisión del nivel internacional en el nivel subnacional también está propiciando el activismo de los gobiernos subnacionales, observa el autor.

A su vez, Kaiser (2005: 90) advierte que desde los años ochenta la globalización de los mercados y las tecnologías se ha intensificado, al mismo tiempo que se establecen o afianzan regímenes internacionales que promueven la integración económica en los niveles multilateral o regional. Como resultado, los actores subnacionales —y especialmente los gobiernos locales— han redefinido dentro de sus países su rol en una economía globalizada, haciendo frente a tres retos emergentes: primero, dado que los acuerdos comerciales regionales o multilaterales establecen normas que conciernen a las políticas subnacionales, los gobiernos estatales y municipales han solicitado nuevos procedimientos de coordinación de las políticas verticales con el fin de participar en las medidas adoptadas por el nivel nacional, de modo que garanticen la conformidad con esos acuerdos comerciales. Segundo, puesto que la integración económica tiende a generar tanto oportunidades como problemas, especialmente para los estados fronterizos, las autoridades locales y regionales han intensificado la cooperación transfronteriza con las regiones vecinas o con ciudades en el extranjero. En tercer lugar, en la medida en que las tendencias regionales —e incluso las locales— de especialización económica van adquiriendo relevancia en una economía globalizada, los actores subnacionales se ven involucrados en diversas estrategias para atraer recursos globalizados como inversiones, conocimiento o personal cualificado (Kaiser, 2005).

Dado lo anterior, uno de los factores que ha alentado la internacionalización de los Estados subnacionales es la integración económica derivada de los tratados de libre comercio. Estados Unidos tiene cinco de estos instrumentos

que involucran a veinte países; destaca el TLCAN con Canadá y México, pero también tiene con Australia, Bahréin, Corea del Sur, Chile, Israel, Colombia, Jordania, Marruecos, Omán, Panamá, Perú y Singapur. Asimismo tiene otro con Centroamérica y República Dominicana (CAFTA-DR) que incluye a países como Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

Tavares (2016: 2-3) afirma que las entidades subnacionales pueden considerarse no sólo un territorio, sino un espacio donde los flujos globales —de capital información personas bienes y servicios— se entrecruzan y consolidan. Resulta sorprendente que de las veinte primeras economías del mundo —clasificadas según el tamaño de su PIB— cinco son entidades subnacionales (estatales o municipales), las cuales son California (en el lugar 6), Texas (en el 13), el área metropolitana de Tokio (en el sitio 14), el área metropolitana de Nueva York (en el 15); mientras que el resto de Nueva York está en el lugar 19. Como podemos ver cuatro entidades subnacionales de Estados Unidos están entre las primeras veinte economías del mundo precisamente en un modelo económico sustentado en un régimen de libre comercio. En este sentido, es difícil suponer que apoyen ciertas políticas de su presidente como la eliminación del TLCAN, pues afectaría sus relaciones comerciales.

El ascenso de Trump

El malestar de los trabajadores fue aprovechado por Trump en la campaña presidencial, durante la cual prometió emprender acciones para generar empleos en el sector manufacturero como renegociar o abandonar el TLCAN y gravar con un impuesto fronterizo las exportaciones de México a Estados Unidos; sin embargo, al parecer ignora que la disrupción del tratado afectaría a las entidades federativas de su propia nación. El republicano atribuyó al TLCAN y al déficit comercial con México la pérdida de empleos en los estados del *rust belt*,¹ pero no mencionó la automatización derivada de la innovación tecnológica como el principal factor que explica la reducción de puestos de trabajo en el corazón industrial de Estados Unidos.²

¹ Se conoce como *rust belt* a la otrora próspera región industrial o manufacturera, que comprende los estados de Nueva York, Pennsylvania, Ohio, Michigan, Indiana, Illinois y Wisconsin.

² En la década de los setenta los empleos en el sector manufacturero constituían el 26 por ciento del total en Estados Unidos, mientras que para 2015 esta proporción se había reducido al 10 por ciento. Véase *The Economist* (2017a).

Soslaya además que su país se ha visto beneficiado con el TLCAN, especialmente algunos estados que colindan con México y otros cuyas industrias forman parte de cadenas productivas o que canalizan una gran parte de sus exportaciones e importaciones hacia México y Canadá. Muchos de los estados que votaron por Trump tienen una relación comercial de mucha dependencia con México y Canadá, y millones de empleos están atados a ella.

América del Norte es un mosaico variado y complejo en donde cada una de las entidades tiene intereses específicos en materia comercial; asimismo, se han establecido relaciones entre demarcaciones subnacionales y países que es pertinente identificar debido a los enormes flujos comerciales que prevalecen como resultado de vínculos de largos años.

La renegociación del TLCAN

Para Donald Trump el TLCAN es, pese a los beneficios recibidos, el peor tratado comercial en la historia de ese país y se ha pronunciado por su renegociación.³ Uno de sus argumentos es el déficit comercial con México, equivalente a alrededor de 59 000 millones de dólares, lo cual ha significado, según el mandatario, la pérdida de empleos en el sector manufacturero; sin embargo, Trump no menciona el déficit comercial que Estados Unidos tiene con China de alrededor de 367 000 millones de dólares en 2015. En suma, sus razonamientos carecen de fundamento, pues la mayor parte de los empleos perdidos se deben a algunas consecuencias de la innovación tecnológica antes mencionada y al éxodo de millones de puestos de trabajo que se han estado trasladando a China a partir de 2001.

Desde el inicio del TLCAN, las relaciones comerciales entre sus signatarios se han intensificado y además se han creado cadenas de suministro integradas en sectores como el automotriz, el electrónico y el aeroespacial, entre otros. En este sentido, cuarenta centavos de cada dólar correspondientes a bienes exportados por México a Estados Unidos son generados en este último país. En el caso de las exportaciones canadienses hablamos del 25 por ciento. En contraste, sólo 4.2 por ciento de las exportaciones de China a Estados Unidos tienen componentes hechos en su territorio (Goujon, 2017).

³ Las negociaciones formales sobre el TLCAN comenzaron a finales de 2017 y no durarán más de un año, de acuerdo con Wilbur Ross, secretario de Comercio de Estados Unidos (*Forbes*, 2017).

La relación comercial de Estados Unidos con Canadá y México representa el doble de su comercio con China y diez veces más que el que mantiene con Reino Unido (Webber, Donnan y Rathbone, 2017). Alrededor del 80 por ciento de las exportaciones de México (valuadas en 500 000 millones de dólares) se destinan a Estados Unidos, mientras que aproximadamente 50 por ciento de sus importaciones proceden de su vecino del Norte. El comercio total entre ambas naciones se ha incrementado más de cinco veces como resultado del tratado.

Al salir México del TLCAN, las empresas estadounidenses perderían acceso a una mano de obra barata que las hace más competitivas. Si abandonan el territorio mexicano y regresan al suyo, sufrirían una pérdida enorme en sus ganancias, principalmente por los altos costos laborales y por lo tanto también se perderían millones de empleos en ese país.

El impacto subnacional

El análisis subnacional revela qué estados en la Unión Americana dependen en mayor medida del TLCAN. En este sentido, existe una enorme dependencia de dichas entidades hacia México en varios aspectos, como las exportaciones, importaciones, empleos y cadenas productivas. Por ejemplo, de acuerdo con datos del Censo de Estados Unidos, México es el primero, segundo o tercer socio comercial de treinta y tres de los cincuenta estados de la Unión Americana; es decir, para el 66 por ciento de los mismos. Es el primer socio de los estados fronterizos —Arizona, California, Nuevo México y Texas—; el segundo de veinticinco estados: Michigan, Illinois, Ohio, Luisiana, Indiana, Tennessee, Pensilvania, Georgia, Carolina del Norte, Wisconsin, Massachusetts, Nueva Jersey, Misuri, Minnesota, Iowa, Kansas, Nebraska, Misisipi, Colorado, Arkansas, Oklahoma, Nueva Hampshire, Dakota del Sur, Dakota del Norte y Rhode Island,⁴ y el tercero de Alabama, Florida, Kentucky y Virginia (véase el Cuadro 1). Aunque el tamaño y la naturaleza de las economías de estos treinta y tres estados difiere, es indudable que se verían afectados por una eventual ruptura del TLCAN y una posterior guerra comercial entre Estados Unidos y México.

⁴ Se enuncian ordenados por su importancia. Véase el Cuadro 1 para conocer mayores detalles al respecto.

CUADRO I
 ENTIDADES DE ESTADOS UNIDOS QUE TIENEN A MÉXICO
 COMO EL PRIMERO, SEGUNDO O TERCER DESTINO DE SUS EXPORTACIONES
 (2015, ordenados por posición y orden de relevancia)

<i>Estados</i>	<i>Exportaciones (en millones de dólares)</i>	<i>Posición que ocupa México como destino de exportaciones</i>
Texas	94 524	1
California	26 820	1
Arizona	9 164	1
Nuevo México	1 683	1
Michigan	11 138	2
Illinois	9 078	2
Ohio	6 495	2
Luisiana	5 817	2
Indiana	4 804	2
Tennessee	4 785	2
Pensilvania	4 178	2
Georgia	3 465	2
Carolina del Norte	3 186	2
Wisconsin	2 967	2
Massachusetts	2 622	2
Nueva Jersey	2 615	2
Misouri	2 475	2
Minnesota	2 381	2
Iowa	2 086	2
Kansas	1 813	2
Nebraska	1 257	2
Mississippi	1 129	2
Colorado	1 079	2
Arkansas	837	2
Oklahoma	565	2
Nueva Hampshire	503	2
Dakota del Sur	404	2
Dakota del Norte	295	2
Rhode Island	181	2
Alabama	2 889	3
Florida	2 714	3
Kentucky	2 236	3
Virginia	1 231	3

FUENTE: U.S. Census Bureau (2015).

De estos estados sobresalen California y Texas. El caso del primero es notable, pues se trata de la mayor entidad subnacional en términos del PIB en América del Norte; si fuera un país sería la sexta economía del mundo. En 2015 dicho PIB fue de alrededor de 2400 millones de dólares, mayor que el de países como Francia, India, Italia y Brasil. De hecho, la economía de California casi equivale a la del Reino Unido, la quinta a nivel mundial. Ese estado dirige la mayoría de sus exportaciones hacia México, aunque el principal origen de sus importaciones es China. También en 2015, los productos más exportados por California fueron aviones, computadoras y componentes electrónicos, mientras que importó principalmente automóviles.

Texas sería la decimotercera economía del mundo, con un PIB de 1600 millones de dólares en ese mismo año. Económicamente hay más en juego para ese estado que para cualquier otro del país ante una eventual disolución del TLCAN. Por mucho, México es su socio comercial más importante. En 2015, Texas exportó bienes equivalentes a más de 92 000 millones de dólares a México lo cual fue más de lo que exportó de manera combinada a otros diez países; sus importaciones desde México también fueron significativas, dos veces más altas que las provenientes de China, la siguiente en la lista.

Las exportaciones de Texas crearon más de un millón de empleos en ese año, según estimaciones gubernamentales, lo cual representa 50 por ciento más de empleos derivados de las exportaciones, comparado con California. Asimismo, significan también más que los generados en algunos de los principales sectores de Texas, como la construcción, la manufactura, las actividades financieras y la educación local (Schnurman, 2017). Los principales productos que exportó en ese periodo anual fueron petróleo, computadoras y otros electrónicos, mientras que importó sobre todo petróleo crudo. Es el estado que más exporta en Estados Unidos, siendo el monto total de esta actividad aproximadamente el 16 por ciento del PIB estatal, el más alto del país.

Ante una eventual disolución del TLCAN, Texas posiblemente enfrentaría un arancel promedio de sólo el 3 por ciento, pero sus exportaciones a México representan casi el 6 por ciento de su PIB (frente al 1.3 por ciento nacional). En total, como porcentaje de su Producto Interno Bruto ese estado pagaría más aranceles que cualquier otro. Michigan también entra en esta categoría: sus exportaciones de automóviles y partes de automóviles —muchas

de los cuales regresan a Estados Unidos— sufrirían aranceles del 5 por ciento en promedio (*The Economist*, 2017b). Recientemente, funcionarios de primer nivel del gobierno de Texas se han opuesto a la salida de Estados Unidos del TLCAN y en su lugar se han pronunciado por una renegociación que apunte a una modernización del tratado. A estos estados se deben dirigir los esfuerzos de paradiplomacia del gobierno de México y de otros actores, como los gobiernos estatales que dependen del comercio con el vecino del Norte.

Algunas entidades agrícolas, como Iowa y Idaho, enfrentarían los costos más altos de producirse una ruptura del TLCAN. Las exportaciones de malta, papas y productos lácteos de Idaho a México estarían gravadas con casi el 15 por ciento en promedio, y Iowa y Nebraska pagarían alrededor de 12.5 por ciento por exportar sus mercancías a nuestro país. En 2015, los agricultores de Iowa exportaron 132 millones de dólares en jarabe de maíz de alta fructosa a México. Sin el TLCAN, nuestro país podría imponer un arancel del 100 por ciento sobre dicho producto en particular; por lo tanto, el *lobby* de estos estados se ha concentrado en apoyar el libre comercio (*The Economist*, 2017b).

Sin embargo, no todos los estados de la Unión Americana dirigen una gran parte de sus exportaciones a México o Canadá. El principal destino de las mercancías de Nevada es Suiza, adonde envía enormes cantidades de oro por un total de 2426 millones de dólares, es decir, el 31 por ciento del total de sus exportaciones en 2015 (U.S. Census Bureau, 2017). Si Nevada fuera un país, estaría entre los diez principales exportadores de oro a nivel global (Medina, 2014). Por su parte, Utah tiene como el destino más importante de sus exportaciones a Reino Unido, seguido de Hong Kong. También su mayor producto de exportación (más de la mitad del total) es el oro. Exporta más oro que cualquier otro estado en el país, alcanzando el 35 por ciento del total nacional en 2012 (Schroeder, 2015).

Asimismo, Luisiana manda la mayoría de sus exportaciones a China, a la cual envía petróleo y sus derivados, y cuenta con una infraestructura adecuada para ello. Una eventual finalización del TLCAN no le afectaría tanto a este estado, pero si ocasionaría una política comercial más dura de Estados Unidos hacia China. Lo mismo podría decirse de Washington, Oregon, Alaska y Carolina del Sur.

Empleos en Estados Unidos vinculados con el libre comercio

Los empleos de más de veintisiete millones de trabajadores estadounidenses (uno de cada cinco) están directamente relacionados con el comercio internacional. En algunos estados, como California y Texas, más de dos millones de puestos de trabajo están relacionados directamente con esta actividad (Perry, 2017). Más de una tercera parte del comercio exterior de Estados Unidos se lleva a cabo con tres países: Canadá, México y China. Asimismo, en el análisis subnacional los mismos tres sobresalen en los primeros lugares como destino de las exportaciones de gran parte de los estados de la Unión Americana. En muchos casos, las importaciones estadounidenses derivan en exportaciones, ya que la actividad económica del país está integrada por cadenas de suministro internacionales y transfronterizas. Por ejemplo, la nación donde se originaron la mayor parte de las importaciones de Michigan en 2015 fue México, que provee a Ford y General Motors de autopartes. Después del ensamblado final, cientos de miles de autos son exportados de Michigan a Canadá, el principal socio para las exportaciones de este estado.

Además, en términos de trabajos generados directa o indirectamente, algunas entidades son altamente dependientes del comercio con México. Por ejemplo, de acuerdo con Christopher Wilson (2017), 4.9 millones de empleos en Estados Unidos, distribuidos en los cincuenta estados, dependen directa o indirectamente del comercio con México, entre los que destacan California, Texas y Nueva York.⁵ En otras palabras, uno de cada veintinueve empleos en Estados Unidos depende de mantener una relación económica con su vecino del Sur.

Hay quince estados de la Unión Americana donde existe una gran cantidad de puestos laborales derivados de la relación comercial con México, y éstos son, en orden de relevancia: California (566 mil), Texas (382 mil), Nueva York (322 mil), Florida (290 mil), Illinois (200 mil), Pensilvania (200 mil),

⁵ Los investigadores del Woodrow Wilson Center llegaron a la mencionada cifra de 4.9 millones identificando tres posibles rubros donde podrían ocurrir cambios si concluyera el comercio con México: primero, en los empleos en Estados Unidos involucrados en las exportaciones a México, los cuales se perderían; segundo, en el número de puestos que regresarían a Estados Unidos para producir los bienes que previamente se importaban, y tercero, en la cantidad de trabajos que desaparecería si se eliminara el dinero que consumidores y empresas estadounidenses ahorran por la compra de importaciones de menor costo (Wilson, 2017).

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).⁶ Para conocer datos de todos los estados, véase la gráfica 1; sin embargo, algunos expertos consideran que la cantidad de plazas dependientes de la relación comercial con México es aún mayor de lo estimado. Tan sólo considerando cifras de 2014, Roderic Ai Camp (2017) identifica 1 334 000 empleos en Estados Unidos que dependen de las exportaciones a dicho país.

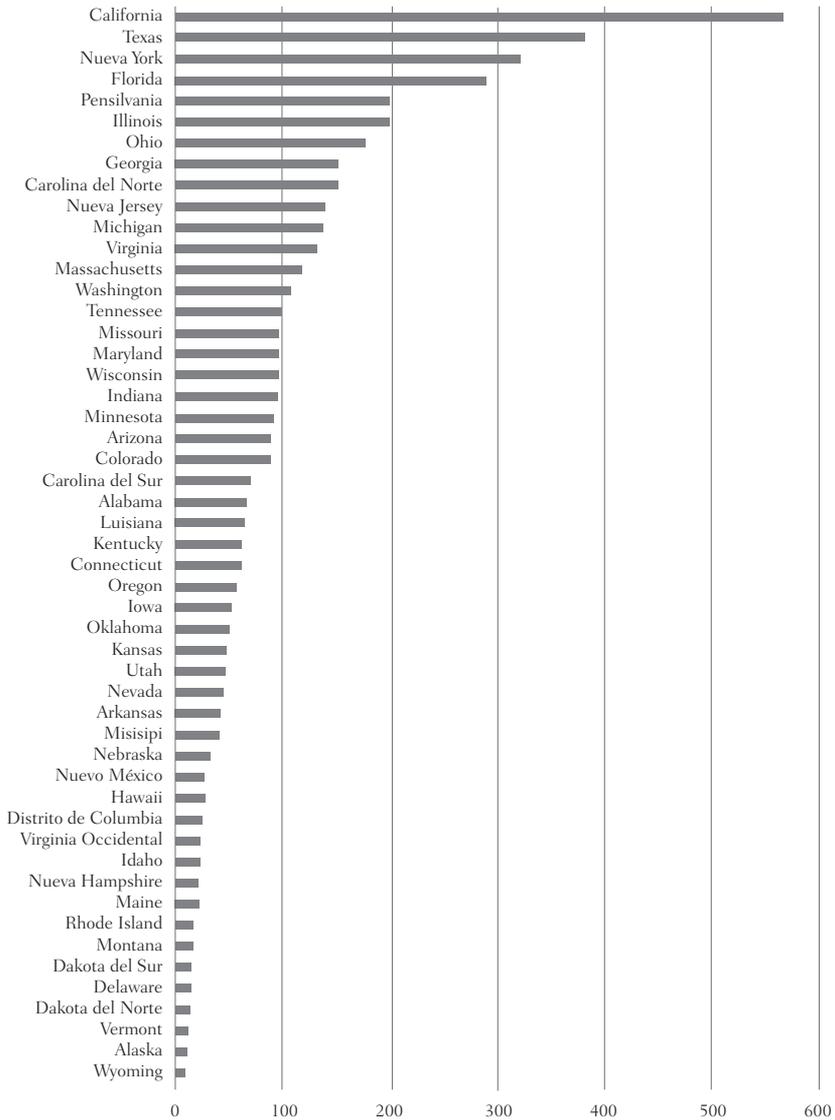
Las exportaciones de Estados Unidos en 2014 fueron por 240 000 millones de dólares y la mayoría se registró en sectores como cómputo, productos electrónicos, transporte, petróleo y maquinaria. El monto que se dirigió a México fue mayor a lo que se envió a China (124 mil millones), pero menor que lo que se exportó a Canadá (312 mil millones). En el panorama subnacional destaca el caso de California, en donde alrededor de la quinta parte de los empleos derivados de su actividad exportadora está vinculada con la relación económica con México, fortalecida a partir del TLCAN.

Asimismo, California y Texas, las dos mayores economías de Estados Unidos, y las economías subnacionales más grandes del mundo están influidas de manera significativa por México. En 2014, las exportaciones de seis estados también dependían enormemente de México, a saber: Arizona (41 por ciento), Nuevo México (41 por ciento), Texas (36 por ciento), Nueva Hampshire (25 por ciento), Dakota del Sur (23 por ciento) y Nebraska (23 por ciento). El PIB conjunto de los estados fronterizos entre ambas naciones representa un cuarto de la economía nacional, si estas entidades fueran un país, superarían el PIB de todas las naciones, excepto los de Estados Unidos, Japón, China y Alemania (Ai Camp, 2017).

Está por verse si estos estados, que tienen una fuerte relación económica con la República Mexicana, aceptarán la política comercial proteccionista de Trump, pues, además de lo anterior, una gran parte de sus exportaciones y cientos de miles de plazas laborales dependen de dicha relación. Los gobiernos subnacionales tienen cierto margen de maniobra en la toma de decisiones respecto de los tratados comerciales internacionales, especialmente durante el proceso de ratificación. Asimismo, sus intereses pueden ser respaldados por sus representantes en la Cámara de Representantes y en el Senado.

⁶ Cifras expresadas en miles.

GRÁFICA I
 EMPLEOS EN ESTADOS UNIDOS QUE DEPENDEN
 DEL COMERCIO CON MÉXICO, POR ESTADO, 2015
 (cifras en miles)



FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de Wilson (2017).

De acuerdo con la Constitución y las leyes secundarias, una vez renegociado el TLCAN debe ratificarse en ambas cámaras (Ku y Yoo, 2016; Destler,

2005). En 1993 fue ratificado por la Cámara de Representantes pese a la gran oposición que hubo: 234 votos a favor y doscientos en contra; mientras que en el Senado salió airoso con sesenta y uno votos a favor y treinta y ocho en contra.

Estados Unidos se caracteriza por contar con un sistema político de pesos y contrapesos tanto entre los poderes Legislativo, Ejecutivo y Judicial, como entre el gobierno central y los locales, lo cual evita que el poder se concentre en el Ejecutivo. Trump pasa por alto que el TLCAN no podrá ser modificado ni cancelado de forma unilateral por el poder Ejecutivo y que cualquier re-negociación debe ser aprobada de manera simultánea en el Congreso por ambas cámaras, debido a que se trata de un tratado internacional en el ámbito comercial (Ku y Yoo, 2016; Destler, 2005).

La relación comercial Canadá-Estados Unidos

La frontera entre Estados Unidos y Canadá es la mayor del mundo, lo mismo que su relación comercial, que supera los 700 000 millones de dólares anualmente y genera millones de empleos en ambos lados de la frontera. La energía es uno de los sectores más importantes del comercio transfronterizo. Canadá es el principal abastecedor internacional de energía de Estados Unidos y ambos países conforman el mayor mercado energético integrado en el mundo (Johnston, 2015).

Canadá es actualmente el primer socio comercial de treinta y cinco estados de la Unión Americana, el segundo de seis y el tercero de siete entidades. Es decir, 48 de los cincuenta estados tienen a Canadá entre sus tres primeros destinos de exportación (véase el mapa 2); sin embargo, en cuanto a las importaciones sobresale China que ocupó la primera posición en dieciocho estados en 2015 (véase el mapa 1).

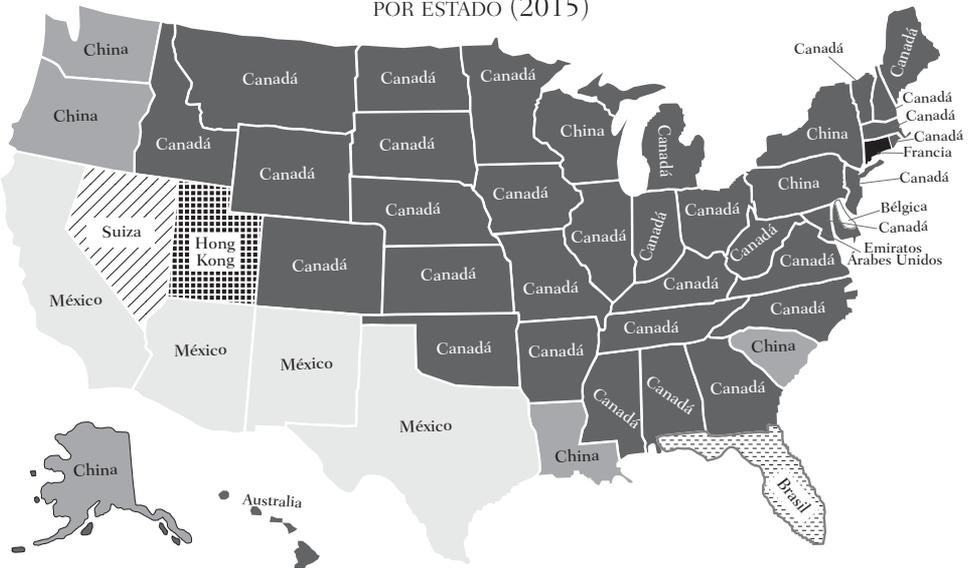
Canadá y Estados Unidos disfrutan de la relación más larga, profunda y pacífica que puede darse entre dos países. No existen otros que dependan más el uno del otro para su prosperidad y seguridad mutua (Government of Canada, 2017). En este contexto, cerca de nueve millones de empleos en Estados Unidos dependen del comercio con la inversión en Canadá. Aquéllos con mayor número de puestos de trabajo derivados de la relación de negocios con Canadá son California, Nueva York, Florida, Texas, Pensilvania, Illinois, Georgia, Ohio, Virginia y Nueva Jersey.

MAPA 1
 PRINCIPAL PAÍS DE DONDE SE DERIVAN LAS IMPORTACIONES
 DE ESTADOS UNIDOS POR ESTADO (2015)



FUENTE: Kiersz (2015).

MAPA 2
 PRINCIPAL PAÍS A DONDE SE DIRIGEN LAS EXPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS
 POR ESTADO (2015)



FUENTE: Kiersz (2015).

Ventajas de la paradiplomacia

La ubicación geográfica de México y Canadá da ventaja a sus respectivos gobiernos subnacionales para defender su posición e intereses en Estados Unidos. El TLCAN ha propiciado otras formas de cooperación entre las entidades subnacionales de estos tres países en términos de seguridad, migración, medio ambiente, cooperación técnica, científica y en materia educativa, además de que el tratado fue promovido de manera decidida por los poderes locales de la región. Kincaid (2013: 124) resalta que durante la negociación interna en 1993, cuarenta gobernadores de Estados Unidos apoyaron al presidente William Clinton y cabildearon para que este tratado contara con la aprobación del Congreso para su ratificación después de anexarle los acuerdos laboral y ambiental. Más o menos el mismo número de gobernadores también cabildearon para el ingreso del país a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1994.

En el caso de Canadá, destaca el rol de Quebec como promotor del TLCAN entre 1992 y 1994, posición que contrastó con la asumida por la provincia de Ontario. Frecuentemente, los gobiernos subnacionales activos en la paradiplomacia apoyan y profundizan la cooperación comercial internacional y las asociaciones regionales —el fuerte apoyo de Quebec al TLCAN es un buen ejemplo (McHugh, 2015: 10)—. El gobierno y la población de Quebec han estado siempre entre los más entusiastas promotores del Tratado de Libre Comercio de Estados Unidos y Canadá (CUSFTA), el TLCAN y el libre comercio en general.

Quebec ha desarrollado de manera sorprendente fuertes vínculos con México, su segundo socio comercial en el hemisferio después de Estados Unidos. Desde la formación de una fuerza de trabajo especial en 1982, dicha provincia y el gobierno mexicano han concretado diez acuerdos de cooperación en temas que incluyen silvicultura, medio ambiente, educación, capacitación profesional y cultura (Allan y Vengroff, 2012: 287).

A diferencia del gobierno central de China, que compite por el mercado de Estados Unidos con Canadá y México, los representantes de los gobiernos subnacionales de ese país de Oriente no pueden viajar de manera expedita para promover sus intereses comerciales con los estados de Estados Unidos. China fue el primer destino de las exportaciones de cinco entidades de la Unión Americana en 2015 —Washington, Oregon, Alaska, Luisiana y

Carolina del Sur—; sin embargo, la situación cambia en lo tocante a las importaciones, ya que, en 2015 China fue el principal origen de los productos importados por dieciocho estados. (véase el Mapa 2).

Algunos gobiernos subnacionales de Canadá y México se han relacionado directamente con las entidades federativas de Estados Unidos con las que han mantenido una relación comercial sólida en años recientes. Por ejemplo, la primera ministra de Ontario, Kathleen Wynne, visitó en marzo de 2017 algunos de esos estados para defender el TLCAN, resaltando sus ventajas. En una de sus misiones paradiplomáticas, se reunió en Detroit con el gobernador de Michigan, Rick Snyder, con quien emitió una declaración conjunta en la cual se definieron como “fuertes socios con economías profundamente integradas” (*La prensa*, 2017). Michigan exportó 23 000 millones de dólares a Ontario; además, alrededor de 259 000 empleos del estado dependen del comercio y con las inversiones de Canadá, 91 por ciento de las cuales corresponden a Ontario.

Proceso de renegociación del TLCAN

Inició a mediados de agosto de 2017 y puede ser benéfico para México y Canadá siempre y cuando se enfoque en la modernización del instrumento, incorporando a su marco sectores como telecomunicaciones, propiedad intelectual, comercio digital, servicios financieros e inversión, entre otros, los cuales, en su mayoría, ya habían sido negociados en el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP).⁷ Por otra parte, si Estados Unidos no impone aranceles, impuestos fronterizos o cualquier tipo de restricción que vaya en contra del libre comercio, entonces es factible que las rondas concluyan favorablemente para los tres países. En cambio, si decide instituir un impuesto fronterizo a las importaciones de automóviles desde México, como lo ha advertido, entonces nuestro gobierno podría abandonar las negociaciones.⁸ Además, si nuestro vecino insiste en derogar el capítulo 19 del tratado, que sirve para dirimir controversias comerciales, entonces será Canadá quien se levante de la mesa.

⁷ Es importante subrayar que México, Canadá, Estados Unidos y otros países habían negociado estos temas en el TPP; sin embargo, Donald Trump se retiró de este acuerdo mediante una orden ejecutiva al inicio de su administración.

⁸ Un texto muy reciente analiza este posible escenario: Fred Bergsten y Monica de Bolle (2017: 3-12).

Conclusiones

La integración económica de la región en el marco del TLCAN ha generado resultados diversos; no obstante, las relaciones comerciales y las actividades productivas de la mayoría de las entidades federativas de Estados Unidos dependen de Canadá y de México, lo mismo que millones de empleos en aquel país. Aunque algunos estados dirigen sus exportaciones a y reciben sus importaciones de países distantes en Europa y Asia, la mayoría se vincula con sus socios de la región.

Estados Unidos depende pues de manera preponderante de las naciones vecinas para la prosperidad de su comercio, sus actividades productivas y la generación de empleos. Cerca del 80 por ciento de sus estados tienen a México o a Canadá como destino principal de sus exportaciones. De esta manera, California, Texas, Arizona, Nuevo México, por ejemplo, tienen a México como su primer socio comercial, al tiempo que Michigan importa más de ese país que de cualquier otro. Asimismo, Canadá es el destino principal de sus exportaciones para 35 estados de la Unión Americana y nueve millones de empleos en Estados Unidos dependen de dicha relación. Además, alrededor de otros cinco millones de puestos de trabajo están vinculados directamente con el comercio con México, por lo que una eventual ruptura del TLCAN significaría la pérdida de catorce millones de plazas laborales en la Unión Americana en total, al tiempo que sectores importantes de su economía —como el automotriz, el energético y el agrícola— se verían altamente perjudicados. Está por verse si los estados y sectores económicos que tienen una fuerte integración comercial y productiva con México y Canadá aceptarán las políticas proteccionista de Trump. A estos actores deben dirigirse las actividades paradiplomáticas de los gobiernos subnacionales de México para defender los beneficios del TLCAN, como ya lo están haciendo las provincias canadienses.

La opción de redirigir las relaciones comerciales hacia otros países y regiones del mundo es factible que se concrete en el largo plazo. A México le conviene que el TLCAN se mantenga; sin embargo, esto no significa que deba ceder ante las presiones de estadounidenses para renegociar un tratado a su favor.

Fuentes

AI CAMP, RODERIC

2017 “How Has Mexico Influenced the United States Economically?”, en Oxford University Press Blog. *Academic Insights for the Thinking World*, 7 de abril, en <<https://blog.oup.com/2017/04/mexico-us-economy-excerpt/>>, consultada el 11 de abril de 2017.

ALLAN, JAMES P. y RICHARD VENGROFF

2012 “Paradiplomacy: States and Provinces in the Emerging Governance Structure of North America”, en Jeffrey Ayres *et al.*, eds., *North America in Question: Regional Integration in an Era of Economic Turbulence*. Toronto: University of Toronto Press.

BERGSTEN, FRED y MONICA DE BOLLE

2017 “Overview”, en Fred Bergsten y Monica de Bolle, eds., *A Path Forward for NAFTA*. Washington, D. C.: Peterson Institute for International Economics, 3-12.

DESTLER, IRVING M.

2005 *American Trade Politics*. Washington, D. C.: Columbia University Press.

FORBES

2017 “Renegociación del TLCAN comenzará a finales de 2017: Ross”, 8 de marzo, en <<https://www.forbes.com.mx/renegociacion-tlcan-comenzara-finales-2017-ross/>>, consultada el 15 de marzo de 2017.

FRY, EARL H.

2005 “Sub-state Strategies in an Era of Globalization and the Information Technology Revolution”, en Stéphane Paquin y Guy LaChappelle, eds., *Mastering Globalization: New Sub-states' Governance and Strategies*. Nueva York: Routledge, 116-123.

GOUJON, REVA

2017 “Preserving Order amid Change in NAFTA”, *Stratfor*, 14 de marzo, en: <<https://www.stratfor.com/weekly/preserving-order-amid-change-nafta>>, consultada el 21 de marzo 2017.

GOVERNMENT OF CANADA

2017 “Canada and the United States. Trade and Investment”, en <http://can-am.gc.ca/relations/commercial_relations_commerciales.aspx?lang=eng>, consultada el 6 de abril de 2017.

HALE, GEOFFREY

2012 *So Near Yet So Far: The Public and Hidden Worlds of Canada-US Relations*. Canadá: UBC Press.

JOHNSTON, DAVID

2015 “Canada’s Governor General on U.S.-Canada Relations”, The Chicago Council on Global Affairs, 28 de abril.

KAISER, ROBERT

2005 “Sub-state Governments in International Arenas: Paradiplomacy and Multi-level Governance in Europe and North America”, en Stéphane Paquin y Guy LaChappelle, eds., *Mastering Globalization: New Sub-states’ Governance and Strategies*. Nueva York: Routledge, 90-103.

KIERSZ, ANDY

2015 “Here’s Each US State’s Most Important International Trading Partner”, *Business Insider*, 27 de julio, en <<http://www.businessinsider.com/state-and-country-trade-maps-2015-7>>, consultada en marzo de 2017.

KINCAID, JOHN

2013 “The International Competence of US States and Their Local Governments”, en Francisco Aldecoa, ed., *Paradiplomacy in Action: the Foreign Relations of Subnational Governments*. Londres: Routledge, 111-133.

1999 “The International Competence of US States and Their Local Governments”, en Francisco Aldecoa, ed., *Paradiplomacy in Action: the Foreign Relations of Subnational Governments*. Londres: Routledge.

KU, JULIAN y JOHN YOO

2016 “Trump Might Be Stuck with NAFTA”, *Los Angeles Times*, 29 de noviembre.

KUZNETSOV, ALEXANDER S.

2014 *Theory and Practice of Paradiplomacy*. Londres: Routledge.

LA PRENSA

2017 “Canadá promueve en Estados Unidos la importancia del TLCAN”, *La prensa*, 14 de marzo, en <<http://prensacanada.com/2017/03/14/canada-eeuu-tlcan/>>, consultada en abril de 2017.

MCHUGH, JAMES T.

2015 “Paradiplomacy, Protodiplomacy and the Foreign Policy Aspirations of Quebec and other Canadian Provinces”, *Canadian Foreign Policy Journal* 21, no. 3: 238-256.

MEDINA, DANIEL

2014 “Why Switzerland is Nevada’s Biggest Foreign Export Market”, *Quartz*, 19 de septiembre, en <<https://qz.com/268164/why-switzerland-is-nevadas-biggest-foreign-trading-partner/>>, consultada en abril de 2017.

PERRY, MARK J.

2017 “Maps of the Day: Every US State’s Top International Trade Partner for Imports and Exports in 2016”, 3 de marzo, en <<http://www.aei.org/publication/maps-of-the-day-every-us-states-top-international-trading-partner-for-imports-and-exports-in-2016/>>, consultada en abril de 2017.

2016 “Economic Output: If States Were Countries California Would Be France”, *Newsweek*, 11 de junio.

SCHNURMAN, MITCHELL

2017 “Memo to President Trump: Cut Off Mexico and Texas’ Economy Hits a Wall”, *Dallas News*, 31 de enero, en <<https://www.dallasnews.com/business/business/2017/01/31/memo-president-trump-mexico-helps-make-texas-economy-first>>, consultada en marzo de 2017.

SCHROEDER, MATT

2015 “Utah: The Golden Child of U.S. Exports”, en *Utah’s Labor Market and Economy*, 13 de marzo, en <<http://economyutah.blogspot.mx/2015/03/utah-golden-child-of-us-exports.html>>, consultada en abril de 2017.

TAVARES, RODRIGO

2016 *Paradiplomacy: Cities and States as Global Players*. Oxford: Oxford University Press.

THE ECONOMIST

2017a “The Manufacturing Jobs Delusion”, *The Economist*, 4 de enero, en <<https://www.economist.com/blogs/buttonwood/2017/01/economics-and-finance>>.

2017b “Farmers and Texans Would Lose Most from Barriers to Trade with Mexico”, *The Economist*, 2 de febrero, en <<https://www.economist.com/news/united-states/21716057-rural-republican-states-have-most-lose-farmers-and-texans-would-lose-most>>.

U.S. CENSUS BUREAU

2017 “State Exports from Nevada”, en <<https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/state/data/nv.html>>, consultada en agosto de 2017.

2015 “U.S. State International Exports, 2015”, citado por *Geopolitical Futures*, en <<https://geopoliticalfutures.com/u-s-state-international-exports-2015/>>, consultada en abril de 2017.

WEBBER, JUDE, SHAWN DONNAN y JOHN P. RATHBONE

2017 “Nafta: First Shots in a Trade War”, *Financial Times*, 30 de enero.

WILSON, CHRISTOPHER

2017 “Growing Together: Economic Ties between the United States and Mexico. Final Report”, México Institute-Woodrow Wilson Center for International Scholars, 20 de marzo.