

TRUMP Y LOS GOLPES DE TIMÓN: POLÍTICA COMERCIAL, TLCAN Y RETORNO DEL EMPLEO MANUFACTURERO

*Elizabeth Gutiérrez Romero**

Introducción

Durante el primer año de gobierno de Donald John Trump, aun estando en pleno ejercicio como jefe del Poder Ejecutivo, no se despejó del todo el cúmulo de planteamientos y promesas hechos durante su larga campaña electoral respecto de su política comercial y la recuperación de los niveles de empleo en el sector manufacturero.

Desde su arribo a la presidencia y a lo largo de más de tres meses, México y Canadá estuvieron a la espera de la definición de Trump sobre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), pues existía el antecedente de esa orden ejecutiva emitida por él en su primera jornada de trabajo, mediante la cual retiraba a su país del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TTP) sin posibilidad de discutir el tema en el Senado. Esto era congruente con una promesa de campaña, ya que constantemente había señalado que dicho acuerdo dañaría al sector manufacturero estadounidense.

Finalmente, el presidente optó por la renegociación del TLCAN, aunque en diversas ocasiones ha mencionado la posibilidad de abandonar el tratado como algo casi irremediable. Sus comentarios se relacionan con las fuertes críticas que hiciera al instrumento en su campaña al definirlo como un “desastre” y caracterizarlo como “el peor tratado comercial firmado en la historia de Estados Unidos” (Sanger y Haberman, 2016), de ahí que continuamente se aluda al posible retiro, aun cuando al momento de escribir este artículo se están desarrollando negociaciones entre los equipos de los tres países.

Desde su campaña, Trump ha reiterado (sin argumentar) que el tratado sólo benefició a México, afirmando, primordialmente, que nuestro país cuenta

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

con un superávit cercano a los sesenta mil millones de dólares, como resultado de un comercio bilateral en el que las importaciones de Estados Unidos desde México superan las exportaciones a nuestro país (Ángeles, 2017). Trump no ha cesado de expresar la necesidad de recuperar y hacer retornar tanto empresas como empleos manufactureros a su país, estableciendo que éstos fueron desplazados fundamentalmente a China y a México (Berenson, 2016).

Como en muchas de sus interpretaciones y planteamientos, es posible detectar exageraciones, verdades a medias, explicaciones erróneas o simplistas sobre estos temas; no obstante, todo ello le ha bastado para diseñar propuestas con las que, en su opinión, logrará revertir las pérdidas, reimpulsar la actividad manufacturera y, con ello, recuperar miles de empleos para “hacer grande nuevamente a Estados Unidos” (Luhby, 2016).

En este sentido y para iniciar el proceso de renegociación del TLCAN, Trump ha señalado que buscará que el tratado “haga justicia a su país”; para ello propuso a Robert Lighthizer como representante comercial y a quien el Senado aprobó el 11 de mayo de 2017 (Mayeda, 2017). Una semana después, el propio Lighthizer anunció de manera oficial la intención de renegociar el instrumento de forma trilateral con el fin de “modernizarlo”, tras veintitrés años de existencia (Hirschfeld, 2017).

Por otra parte, su intención de recuperar los empleos manufactureros podría parecer disparatada para quienes han realizado estudios sobre la estructura productiva de este país y conocen las transformaciones que ha experimentado el sector industrial desde los años setenta del siglo xx, debido al crecimiento del sector servicios, a la globalización y a la tecnología; sin embargo, debe reconocerse que, al menos durante su campaña, Donald Trump tuvo éxito promoviendo una retórica contraria al libre comercio y los tratados comerciales, con lo cual consiguió que electores de estados que podían definir la elección a su favor lo respaldaran.

Detectó que ciudadanos de Michigan, Indiana y Ohio, entre otros, estaban inconformes e incluso enojados por el deterioro relativo observado en sus ingresos y en su nivel de vida en general desde hacía décadas, considerando que en esas entidades se desarrollaron industrias manufactureras muy poderosas (como la del acero y la automotriz), que perdieron su fortaleza al enfrentar problemas de competitividad.

Trump ha culpado directamente a la política comercial —en particular al TLCAN— del desplazamiento de empresas, de las pérdidas de empleos, así

como del estancamiento de los salarios estadounidenses, sin tomar en cuenta otros aspectos que no lograron atemperar esas condiciones provocadas por la propia globalización y el auge de la tecnología, pues la red de seguridad social no fue suficiente ni las oportunidades de capacitación llegaron a todos los trabajadores desplazados (Wickett, 2017: 17-19); no obstante, en términos políticos y electorales, para Trump ha sido más redituable culpar a México, China y otros países de las pérdidas, en lugar de considerar también procesos internos, por lo que es claro que el presidente no promoverá una agenda sobre el libre comercio, como sí lo hicieron tanto administraciones republicanas como demócratas anteriores, sino que tomará diversas medidas proteccionistas con miras a consolidar todo lo que incluya su divisa *America first*.

En general, preferirá revisar acuerdos bilaterales más que los de carácter regional o multilateral. Por otra parte, su visión sobre la justicia en ese sector y la reducción del déficit comercial parecen tener tintes mercantilistas, pues con el fin de proteger la producción nacional expresó la posibilidad de cobrar un impuesto de ajuste fronterizo¹ que, aunque no prosperó, dejaba de lado las políticas de apertura impulsadas por su país desde la posguerra, poniendo en tela de juicio incluso las reglas básicas del sistema multilateral de comercio, en cuya aplicación Estados Unidos se había destacado y que dieron origen a la Organización Mundial del Comercio (OMC).

La nueva visión de la política comercial estadounidense

Trump ha dado un viraje radical a las concepciones y las políticas comerciales emprendidas por los gobiernos precedentes, pues las negociaciones multilaterales siempre habían sido esenciales al momento de impulsar la liberalización del comercio internacional. Fue Estados Unidos el que promovió las diversas rondas de negociaciones internacionales del Acuerdo General sobre Aranceles y Tarifas (GATT), conducto idóneo para lograr dicho objetivo, y posteriormente diversificó y complementó sus objetivos llevando

¹ La propuesta, defendida por Paul Ryan, vocero de la Cámara de Representantes, se debatió a lo largo de muchos meses, pero enfrentó la oposición de un gran número de republicanos y asesores de la Casa Blanca, quienes argumentaban que aumentarían los costos de los bienes importados, entre ellos la ropa, equipos electrónicos y automóviles. Finalmente, la propuesta se desechó en julio de 2017 (Paletta, 2017).

a cabo otros acuerdos comerciales a niveles regional y binacional a partir de los años ochenta del siglo xx.

Puede constatar la importancia de ello si se realiza un seguimiento de los informes anuales del presidente al Congreso; en ellos se explica el impacto comercial que tuvieron en su momento. Así, es posible comprobar que Estados Unidos fomentó la celebración de acuerdos comerciales que tomaron fuerza desde la primera mitad de los años cincuenta con el fin de reducir los aranceles a miles de productos exportados. De hecho, en el primer informe del presidente Dwight Eisenhower (1953-1961), firme impulsor de acuerdos multilaterales, se señalaba que Estados Unidos debía continuar con sus esfuerzos hacia la liberalización del comercio internacional, con sus programas de reducción tarifaria e incluso proponía la eliminación del comercio bilateral y discriminatorio (Executive Office of the President of the United States, 1954: 108-110).

Dos años más tarde, en su reporte de 1956 reiteraba que la expansión del comercio era más efectiva cuando las reducciones tarifarias se negociaban sobre una base recíproca y multilateral, acciones que legalmente autorizaba la Reciprocal Trade Agreements Act (Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos) desde 1934. También se señalaba que en ese sentido el GATT era el instrumento clave para la expansión comercial, pues se eliminaban restricciones a las exportaciones estadounidenses de forma más efectiva que cuando se negociaba de forma bilateral (Executive Office of the President of the United States, 1956: 88-89).

A lo largo del tiempo, hubo avances significativos hacia la expansión del comercio, no sólo a partir de la reducción de los niveles arancelarios, sino también en lo tocante a barreras no arancelarias. Se fueron incorporando otros temas, especialmente en la Ronda de Uruguay (1986-1994), durante la que se establecieron reglas internacionales para el sector agrícola, el comercio de servicios, acuerdos sobre la propiedad intelectual y hubo logros en el mecanismo de resolución de disputas. La ronda también fue la base para la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) (Executive Office of the President of the United States, 1996: 205-215), como único organismo ocupado de las normas que rigen esa actividad entre países y el cual cuenta con 164 países miembros.

Además, desde 1985 Estados Unidos comenzó a establecer acuerdos comerciales bilaterales y regionales, como los signados con Israel, Canadá,

Singapur, Chile, el TLCAN, el CAFTA (con Centroamérica y República Dominicana), a los que se suman una decena de acuerdos bilaterales más.

Después de más de seis décadas de establecer reglas y normas para promover el comercio internacional, el giro dado por Trump a la política comercial ha significado un punto de quiebre y generado profunda preocupación entre los políticos más vinculados con los temas de la agenda comercial, es decir, los senadores de ambos partidos, pues ellos también tendrán una responsabilidad respecto de la posible generación de guerras comerciales si el presidente insiste en asumir políticas proteccionistas. Por otra parte, lo más probable es que estos temas tengan que discutirse y quizá resolverse en esta rama legislativa.

Los planteamientos de Trump también han causado profunda preocupación entre empresarios de diversas regiones y sectores, no sólo dentro sino también fuera de Estados Unidos, pues los productores estadounidenses han guiado su comercio exterior con base en las reglas internacionales, y en el caso del TLCAN, con base en acuerdos específicos que han dado como resultado cadenas de producción y de valor construidas a lo largo de veintitrés años. Por ello, frente a las amenazas y la posibilidad de terminar con el TLCAN, las reacciones de los posibles afectados no se hicieron esperar y se han organizado para expresar sus posturas ante el presidente y el secretario de comercio, Wilbur Ross. Un primer ejemplo es la carta dirigida al mandatario, firmada por más de trescientas cámaras de comercio estatales y locales, en la que se exponen los resultados positivos del país en el contexto del comercio con México y Canadá, tanto en lo tocante a la creación de empleos como en el impulso al crecimiento económico y el fortalecimiento de sus economías locales. Especialmente, se resaltan los grandes beneficios para los productores y exportadores rurales, ya que las exportaciones agrícolas se cuadruplicaron entre 1993 y 2016. Estos sólidos argumentos sirvieron de base para que la coalición apremiara al presidente a preservar, proteger y modernizar el TLCAN (U.S. Chamber of Commerce: 2017).

Otra importante acción originada en el sector agroalimentario estadounidense fue la misiva firmada por cuarenta y seis organizaciones, en la que se advierte al secretario Ross que retirarse del TLCAN perjudicaría significativamente al agro, pues la exportación de productos clave —como los lácteos, granos y cárnicos— estaría en riesgo. Se argumenta, además, que si Estados Unidos abandona el tratado, se perderían cerca de cincuenta mil empleos en

este sector. Cabe subrayar que esta acción por parte de la economía rural es relevante, ya que esa población votó en masa por Donald Trump.

También es notable la sólida postura del sector automotriz para evitar que el mandatario saque al país del TLCAN, pues hacia finales de octubre, cinco grupos que representan a los fabricantes de automóviles en Estados Unidos, Europa, Japón y Corea del Sur, junto con proveedores y concesionarios, unieron sus fuerzas para convencer al presidente de salvar el tratado. Para ello conformaron la coalición Driving American Jobs, que planea una campaña para mantener las disposiciones automotrices del TLCAN, y también manifestaron que abandonarlo llevaría a una disminución en la producción de vehículos y de empleos, además de elevar los costos de los nuevos (Beene: 2017).

El retorno de los empleos manufactureros

Por otra parte, en lo referente a las promesas de recuperación de empleos manufactureros, pareciera que Donald Trump también va contracorriente, pues los estudios sobre los cambios sectoriales y estructurales de su economía desde la segunda mitad del siglo XX dan cuenta del impresionante crecimiento del sector terciario o de servicios, que a su vez ayuda a explicar la pérdida del empleo manufacturero, más allá de la satanización del TLCAN.

Los estudios arrojan un primer dato relevante respecto de la preeminencia de los servicios en la estructura productiva de Estados Unidos, pues refieren que hacia 1950 la proporción del empleo del sector de servicios (51.7 por ciento) ya era la mayor que el empleo total (Garza, 2006: 61). A partir de esa década, resultó evidente que la fuente de creación de empleos ya no se encontraba en el sector manufacturero sino en el de los servicios, el que hacia 2016 ya concentraba 80.3 por ciento del empleo total (U.S. Bureau of Labor Statistics, *s/f*).

Cabe señalar que el crecimiento del sector servicios en Estados Unidos y en muchos otros países desarrollados ha sido un fenómeno muy dinámico y generalizado, con implicaciones en el tipo de producción, en sus mercados laborales y en los ingresos de los trabajadores. Por un lado, es notable el crecimiento de los empleos en servicios que requieren de mayores niveles de educación o de capacitación, entre ellos los vinculados con la revolución

electrónica, como los servicios de software² o de especialistas en tecnologías de información (redes), y también es impresionante, en los países desarrollados, el incremento laboral en ocupaciones relacionadas con el cuidado de la salud y la asistencia médica, derivados de las características de sus estructuras demográficas. Por otra parte, también ha habido un aumento considerable en ocupaciones donde se requieren trabajadores con habilidades medias o mínimas, como en la preparación de alimentos, servicios de restaurantes o en aquellas relacionadas con las ventas al menudeo (Bryson, Daniels y Warf, 2004: 104-107); no obstante, un tema que ha merecido especial atención en los estudios del sector terciario es el que destaca la estrecha vinculación de ciertos servicios indispensables para la manufactura, pues los requiere para llevar a cabo el ciclo productivo completo y, en ese sentido, se consideran servicios intermedios presentes en etapas que preceden a la producción material de los bienes, pero también en fases posteriores. Los estudios han señalado que la expansión de las actividades de servicios fue resultado de la forma de organización y administración realizadas por la propia producción manufacturera, a partir de una división de funciones o división técnica del trabajo.

Dado que la manufactura requería servicios tanto en fases anteriores como posteriores a la producción, los orientados al productor se especializaron y desagregaron dentro y fuera de la estructura de las empresas o de las corporaciones. Este proceso creó paulatinamente un mercado independiente de empresas dedicadas a la consultoría de servicios legales, contables, de ingeniería o de diseño, pero también de publicidad, finanzas y de transporte. Es decir, se disparó la diversificación de una gama de servicios intermedios vinculados con la organización y administración de la producción (Martinelli, 1991: 23).³

En el caso estadounidense, destacan dos estudios pioneros que dieron cuenta del crecimiento de este tipo de servicios, uno encabezado por Thomas

² Según el Reporte de la Software & Information Industry Association (Shapiro, 2014), el empleo directo en la industria del *software* en Estados Unidos aumentó de 778 000 trabajadores en 1990 a 1 083 000 en 1995, a 2 095 000 en 2010, y a 2 501 000 en 2014.

³ Entre los servicios intermedios se incluyen actividades relacionadas con la movilización de recursos (bancarios, financieros, de ingeniería, de reclutamiento y capacitación), la concepción e innovación de productos y de procesos (investigación y desarrollo, diseño e ingeniería), la organización y gestión de la producción (administración de negocios, consultoría gerencial, procesamiento de información, contabilidad, servicios legales, etcétera), en la producción misma (control de calidad, mantenimiento, logística) y con la promoción y distribución de productos (transporte, intermediación comercial, mercadotecnia, publicidad).

Stanback, que señalaba no sólo la preeminencia del crecimiento de los vinculados con la producción, ya mencionados, sino también el de los relacionados con el ámbito de la salud y la educación. Asimismo, en su análisis se destaca que los servicios al productor, por sí solos representan una cuarta parte de la producción nacional en 1977, porcentaje que ya era superior al total de la manufactura (Stanback *et al.*, 1984: xiii-xiv).

Por otra parte, la transformación hacia una sociedad de servicios fue analizada también por Daniel Bell, quien elaboró a principios de los setenta el concepto de sociedad postindustrial, en el cual establece el primer criterio para definirla: la mayoría de la fuerza de trabajo ya no residía en el sector de la agricultura o en la manufactura sino en los servicios. Además, señalaba la preeminencia en Estados Unidos de una clase compuesta por profesionales y técnicos en la cual el conocimiento tenía un lugar central, lo que no sólo transformaba la estructura social sino también la clase de trabajo que se desarrollaba, ligado más a la innovación que a las operaciones rutinarias relacionadas con la maquinaria (Bell, 1973: 13-17).

Hacia finales de esa década y en forma paralela al proceso mencionado, Estados Unidos enfrentó problemas de competitividad con productos en los que había tenido un firme liderazgo, como sucedió con la pérdida de mercados para el acero y los autos de producción local, no sólo a nivel internacional sino también en su propio mercado,⁴ pues otros países, como Japón y Alemania, demostraron ser más eficientes; por ejemplo, sus autos se caracterizaban por su alta tecnología y significan menores costos (Eichengreen *et al.*, 1988: 281-283). La respuesta de la industria estadounidense para mejorar sus niveles de competitividad, sobre todo en lo que se refiere a sus costos de producción, fue reubicarla dentro del territorio nacional y fuera de sus fronteras. Dicha actividad se llevó a cabo mediante la segmentación de la producción y la reubicación de procesos en regiones y países con costos más bajos. Un ejemplo se observó a mediados de 1980, cuando la industria automotriz estadounidense se relocalizó en los estados fronterizos de México, región que se convirtió en una plataforma de exportación para esta industria (Micheli, 1986: 195). El TLCAN intensificó el comercio de partes y componentes del ensamblaje de automotores, así como un proceso de integración

⁴ Durante 1985 la participación de las importaciones en las ventas de su mercado interno eran como sigue: 26 por ciento de las ventas de motores, 25 por ciento del consumo interno de acero y 33 por ciento del mercado de textiles.

productiva que actualmente se relaciona con las exigencias de Trump, ya que el comercio transfronterizo en esta industria determina gran parte del déficit comercial de Estados Unidos, situación que busca resolver con la renegociación del tratado. De hecho, la parte estadounidense planteó no sólo un incremento de los niveles de contenido regional en las reglas de origen que han imperado por más de dos décadas para el sector automotriz, sino que también establece que el 50 por ciento de dicho contenido regional sea estadounidense, lo cual a todas luces contraviene las bases del TLCAN y es una propuesta ventajosa.

Pareciera que Trump no ha considerado que la integración productiva se presenta dentro de la producción compartida y que se han desarrollado cadenas regionales de abastecimiento no sólo en la industria automotriz sino también en otras, como en la electrónica y en la fabricación de maquinaria y equipo. En esta modalidad, se ha calculado que hasta 40 por ciento del valor de los bienes importados por Estados Unidos desde México fue generado en Estados Unidos.⁵ Tampoco ha considerado en sus alegatos sobre el déficit que para producir totalmente un auto las partes cruzan hasta ocho veces las fronteras (Wilson, 2011: 17). De hecho, este sistema de producción integrada, que incorpora las cadenas de abastecimiento regionales, ha ocasionado una importante recuperación de la industria automotriz en Estados Unidos, factor que explica que las compañías automotrices se opongan a los cambios propuestos por el gobierno de Trump (Wood: 2017).⁶

Como se desprende de los párrafos anteriores y considerando el caso de la industria automotriz, la pérdida de empleos manufactureros fue parte de un complejo proceso en el que han influido múltiples factores iniciados por primera vez hace varias décadas y que difícilmente se revertirán, pues en la actualidad hay otro elemento que obstaculiza la recuperación de los empleos manufactureros: la tecnología, debido a que en la producción industrial moderna se advierte una automatización creciente, donde gran parte de las tareas son realizadas por robots para, en general, reducir costos, además de aumentar la productividad y la competitividad de las empresas. Esto pronostica

⁵ El porcentaje de Canadá es un poco menor (25 por ciento), pero China sólo alcanza el 4 por ciento.

⁶ En Estados Unidos se producen un millón de autos más de los que se producían en 1993. También hubo un repunte en la creación de puestos de trabajo, pues entre 2009 y 2016 se añadieron 276 000 empleos en la industria automotriz.

que no es de esperarse un retorno masivo de empleos, sino sólo un aumento marginal (Muro: 2016).⁷

El proceso de renegociación del TLCAN

Una vez que los países acordaron iniciar las negociaciones, se dieron a conocer sus prioridades y objetivos para conducir este proceso. Las tres partes parecieron coincidir en aquellos puntos relacionados con la modernización del tratado, derivados de la revolución tecnológica, entre los cuales sobresale el comercio electrónico; sin embargo, el clima generado por las amenazas emitidas constantemente por Trump para terminar con el TLCAN también se anticipaba ríspido y de mucha tensión cuando se debatieran aquellos temas en los que, se sabía, habría desacuerdos.

En su discurso inaugural, el representante comercial de Estados Unidos, Robert Lighthizer, subrayó la coincidencia con sus contrapartes —Christia Freeland, ministra de Asuntos Exteriores Canadienses, e Ildefonso Guajardo, secretario de Economía de México—, en temas relativos a la modernización del TLCAN, como el comercio digital, el de servicios, la actualización de procedimientos aduanales, la protección de la propiedad intelectual, las reglas de transparencia, entre otros; por otro lado, también mencionaba que empezaría un trabajo escabroso, pues, desde su óptica, habría necesidad de hacer cambios considerables al tratado, argumentando para ello la persistencia de déficits comerciales para su país. Asimismo, mencionó ejemplos de los cambios que proponía, sin dar mayores detalles en ese momento, como una revisión periódica del TLCAN, cambios en las reglas de origen, particularmente en lo tocante a los autos y autopartes, y la inclusión de mayor contenido de los países de dicho tratado. También señaló que buscaría el fortalecimiento de provisiones laborales y cambios al capítulo de solución de disputas, así como el acceso igualitario y recíproco a las adquisiciones gubernamentales y agrícolas (Office of the United States Trade Representative, 2017).

⁷ En este artículo, Mark Muro refiere que el Boston Consulting Group reportó que utilizar un robot en la soldadura de punto en la industria automotriz cuesta apenas ocho dólares la hora, comparado con el costo de un trabajador, que asciende a veinticinco dólares. Además, señala que en 1980, en la manufactura avanzada y mejor pagada, en general, se requerían veinticinco trabajadores para generar un millón de dólares de producto manufacturero en Estados Unidos mientras que hoy sólo se requieren cinco trabajadores.

Cabe mencionar que los tres países acordaron no dar a conocer información específica sobre las propuestas de los otros dos países en las negociaciones, pero sí compartir sus propios documentos con quienes consideraran apropiado, siendo esta práctica lo estándar o habitual en negociaciones comerciales (*The Canadian Press*, 2017), razón por la cual sólo es posible contar con la información que desean proporcionar los actores involucrados y que es publicada por los medios de comunicación.

Por otra parte, y no obstante que el presidente Trump siguió emitiendo comunicados vía Twitter pocas horas antes de las reuniones trilaterales —lo que parece ser más bien una estrategia para presionar a los negociadores—, a finales de 2017 éstas se llevaron a cabo tal y como fueron planeadas.

La agenda de la negociación comprende siete rondas. En las tres primeras (Washington, del 16 al 20 de agosto; México, del 1° al 5 de septiembre, y Ottawa, del 22 al 27 de septiembre de 2017), aparentemente no se trataron los temas más controvertidos; sin embargo, en la tercera ronda se plantearon dos propuestas que generaron preocupación: la primera tiene que ver con la cláusula “Sunset”, que terminaría con el tratado comercial automáticamente cada cinco años, a menos que los tres países acordaran renovarlo (Cassella: 2017). Por otra parte, Estados Unidos propuso limitar las exportaciones de frutas y hortalizas mexicanas por estacionalidad, presionado por productores de fresa de Florida y de arándanos (*blueberries*) en Georgia, ante lo cual México mostró su inconformidad, pues ello podría derivar en represalias mutuas (Patiño: 2017).

En la cuarta ronda (del 11 al 17 de octubre), realizada en Arlington, Virginia, Estados Unidos propuso dismantelar el llamado “sistema de gestión de suministros” de Canadá, eliminando los aranceles a productos administrados mediante ese sistema durante diez años. Cabe señalar que esta modalidad es de suma importancia para Canadá, pues es un sistema de cuotas y aranceles para la leche y otros productos, que evita el exceso de oferta y garantiza una fijación estable de precios y de producción, aunque Trump lo ha calificado como “injusto” para los agricultores de Estados Unidos. Por ello, esta propuesta también fue motivo de gran preocupación para la parte canadiense (Wingore, 2017).

En esta misma ronda, Estados Unidos propuso formalmente elevar las reglas de origen del sector automotriz para la región de 62.5 a 85 por ciento, de las cuales el 50 por ciento debe tener origen estadounidense.

Hacia el inicio de la quinta ronda, dio a conocer un resumen actualizado de sus objetivos en la renegociación, precisando aspectos en temas que ya habían provocado fuertes polémicas; uno de ellos fue la eliminación del capítulo 19, relativo a la resolución de controversias en materia de *dumping*, añadiendo también los subsidios (CEIGB, 2017: 9). Asimismo, se precisaron aspectos del capítulo 11 sobre la inversión, pues se planteó que los procedimientos de resolución de controversias en esa materia aseguren la protección de la soberanía estadounidense y el mantenimiento de una industria nacional fuerte, lo cual debilita dichos procedimientos entre inversionistas y Estados (CEIGB, 2017: 13).

Las últimas dos rondas de 2017 tuvieron un carácter técnico, pues tanto en la ciudad de México (del 17 al 21 de noviembre) como en Washington (del 11 al 15 de diciembre) se reunieron únicamente los equipos técnicos de cada país, sin que estuvieran los funcionarios principales de la renegociación.

Por otro lado, las tres partes negociadoras recuerdan que en 2018 se llevarán a cabo comicios tanto en México como en Estados Unidos. En el primero, se celebrarán elecciones de presidente y para renovar el Poder Legislativo (en julio); mientras que en Estados Unidos se realizarán elecciones intermedias para renovar el Congreso (en noviembre). Por ello, han expresado que las negociaciones podrían apresurarse, extenderse o posponerse, considerando estas circunstancias.

Por último, cabe mencionar que las propuestas estadounidenses más controvertidas han tenido como respuesta el rechazo contundente o la presentación de contrapropuestas de las otras partes negociadoras para su discusión; ello generó que el representante comercial estadounidense Lighthizer expresara al cierre de la cuarta ronda estar “francamente sorprendido y decepcionado por la resistencia al cambio de nuestros socios negociadores [México y Canadá]” (Rodríguez, 2017).

A manera de conclusión

Como ya se ha mencionado, los empresarios y productores mayormente involucrados en la integración productiva y comercial seguirán tratando de ejercer una decidida presión sobre el Ejecutivo a través de sus cámaras de comercio, organizaciones empresariales, congresos estatales y el Congreso

federal para evitar que Trump retire a Estados Unidos del TLCAN; sin embargo, y a pesar de los múltiples intereses económicos en juego, es difícil hacer algún pronóstico sobre el futuro del tratado, dada la naturaleza impredecible de este presidente.

Más allá de su personalidad, Trump podría tomar la decisión de abandonar el TLCAN si en sus cálculos estratégicos establece que debe dar un golpe político que le muestre su autoridad y poder a la base electoral en los comicios de noviembre próximo. Contar con ese apoyo le podría asegurar al Partido Republicano un mayor número de asientos en el Congreso y, por ende, un importante respaldo al mandatario para lograr las transformaciones que desee hacer en los próximos años.

Fuentes

ÁNGELES, ALEJANDRO

2017 “El comercio de EU con México no es el más desbalanceado”, *The Huffington Post México*, 26 de enero, en <www.huffingtonpost.com.mx/2017/01/26/el-comercio-de-eu-con-mexico-no-es-el-mas-desbalanceado_a_21663409>.

BEENE, RYAN

2017 “Auto Industry Campaign Aims to Steer Trump Away from Quitting NAFTA”, en Bloomberg, 24 de octubre, en <<https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-10-24/auto-industry-campaign-aims-to-steer-trump-away-from-nafta-exit>>.

BELL, DANIEL

1973 *The Coming of Post-industrial Society*. Nueva York: Basic Books, Inc. Publishers, pp. 13-15.

BERENSON, TESSA

2016 “Read Donald Trump’s Speech on Jobs and the Economy”, *Time*, 15 de septiembre de 2016, en <www.time.com/4495507/donald-trump-economy-speech-transcript>.

BRYSON, JOHN R., PETER W. DANIELS y BARNEY WARF

2004 *Service Worlds: People, Organisations and Technologies*. Londres: Routledge, pp. 104-107.

CASSELLA, MEGAN

2017 “NAFTA Partners Shoot Down U.S. Flirtation with ‘Sunset’ Proposal”, en *Político*, 14 de septiembre, en <<http://www.politico.com/story/2017/09/14/nafta-canada-mexico-sunset-clause-242734>>.

CENTRO DE ESTUDIOS INTERNACIONALES GILBERTO BOSQUES (CEIGB)

2017 “Se mantiene en *impasse* la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) después de la quinta ronda”, nota de coyuntura, 23 de noviembre de 2017, en <http://centrogilbertobosques.senado.gob.mx/docs/NC_TLCAN_5taRonda_231117.pdf>.

EICHENGREEN, BARRY, CHARLES A. PARRY y PHILIP CALDWELL

1988 “International Competition in the Products of U.S. Basic Industries”, en Martin Feldstein, ed., *The United States in the World Economy*. Chicago: The University of Chicago Press, pp. 281-283.

EXECUTIVE OFFICE OF THE PRESIDENT OF THE UNITED STATES

1996 “Economic Report of the President, The Annual Report”, Council of Economic Advisers (febrero), Washington D. C.

1956 “Economic Report of the President, The Annual Report”, Council of Economic Advisers (febrero), Washington D. C.

1954 “Economic Report of the President, The Annual Report”, Council of Economic Advisers (febrero), Washington D. C.

GARZA, GUSTAVO

2006 “La dimension espacial de la Revolución Terciaria”, en Gustavo Garza, coord., *La organización espacial del sector servicios en México*. México: El Colegio de México.

HIRSCHFELD DAVIS, JULIE

2017 “El gobierno de Estados Unidos inicia el proceso de renegociación del TLCAN”, *The New York Times*, 18 de mayo, en <<https://www.nytimes.com/es/2017/05/18/renegociacion-tlcan-carta-inicio/>>.

LUHBY, TAMI

2016 “Why It Would Be Tough for Trump to Bring Jobs Back from China”, *CNN Money*, 12 de febrero, en <<http://money.cnn.com/2016/02/12/news/economy/donald-trump-china-mexico-jobs/index.html>>.

MARTINELLI, FLAVIA

1991 “A Demand-oriented Approach to Understanding Producer Services”, en Peter W. Daniels y P. W. Moulaert, eds., *The Changing Geography of Advanced Producer Services: Theoretical and Empirical Perspectives*. Londres: Bellhaven, pp. 23-24.

MAYEDA, ANDREW

2017 “Lighthizer Approval as Trade Rep Paves Way for NAFTA Talks”, en Bloomberg, 11 de mayo, en <<https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-05-11/lighthizer-approval-as-u-s-trade-chief-clears-way-for-nafta-redo>>.

MICHELI, JORDI

1986 “La reorganización laboral en la industria automotriz de Estados Unidos y México”, *Cuadernos semestrales*, no. 20, CIDE: 195.

MURO, MARK

2016 “Manufacturing Jobs Aren’t Coming Back”, *MIT Technology Review*, 18 de noviembre, en <<https://www.technologyreview.com/s/602869/manufacturing-jobs-arent-coming-back/>>.

OFFICE OF THE UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE

2017 “Opening Statement of USTR Robert Lighthizer at the First Round of NAFTA Renegotiations”, agosto, en <<https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2017/august/opening-statement-ustr-robert-0>>.

PALETTA, DAMIAN

2017 “Speaker Ryan Admits Defeat, giving Up on Border Adjustment Tax”, *The Washington Post*, 27 de julio, en <https://www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2017/07/27/paul-ryan-admits-defeat-giving-up-on-border-adjustment-tax/?utm_term=.529cb8f4957e>.

PATIÑO, DAINZÚ

2017 “Manzanas, pollo y cerdo, las armas de México en el TLCAN”, *Expansión*, 4 de octubre, en <<https://expansion.mx/economia/2017/10/03/manzanas-pollo-y-cerdo-las-armas-de-mexico-en-el-tlcan>>.

RODRÍGUEZ, SILVIA

2017 “EU, ‘sorprendido y decepcionado con México y Canadá’ por TLCAN”, *Milenio*, 18 de octubre, en <www.milenio.com/negocios/eu-sorprendido-decepcionado-mexico-canada-tlc-renegociacion-acuerdo-comercio-milenio-0-1050494965.html>.

SANGER, DAVID E. y MARGIE HABERMAN

2016 “Ahora mismo México representa una pérdida masiva para nosotros”, entrevista con Donald Trump, *The New York Times*, 22 de julio, en <<https://www.nytimes.com/es/2016/07/22/entrevista-a-donald-trump-ahora-mismo-mexico-representa-una-perdida-masiva-para-nosotros/>>.

SHAPIRO, ROBERT J.

2014 “The U.S. Software Industry: An Engine for Economic Growth and Employment”, en Software & Information Industry Association (siia.com), 27 pp., en <<https://www.siia.net/Admin/FileManagement.aspx/LinkClick.aspx?fileticket=yLPW0SrBfk4%3D&potalid=0>>.

STANBACK, THOMAS M. JR., METER J. BEARSE,

THIERRY J. NOYELLE y ROBERT A. KARASEK

1984 *Servicios: la nueva economía*, trad. de Agustín Bárcena. México: Publigráficos.

THE CANADIAN PRESS

2017 “NAFTA Countries Enter Confidentiality Deal on Negotiations”, *The Canadian Press*, 24 de agosto, en <www.cbc-ca/news/politics/nafta-confidentiality-deal-1.4260435>.

U.S. BUREAU OF LABOR STATISTICS

s/f “Employment Projections. Employment by Major Industry Sector 2006, 2016 and Projected 2026 (cuadro 2.1)”, en <https://www.bls.gov/emp/ep_table_201.htm>.

U.S. CHAMBER OF COMMERCE

2017 “Coalition Chamber Federation Letter on NAFTA to the President and Congress”, 10 de octubre, en <<https://www.uschamber.com/letter/coalition-chamber-federation-letter-nafta-the-president-and-congress>>.

WICKETT, XENIA, ed.

2017 “America’s International Role Under Donald Trump”, en Chatham House Report, The Royal Institute of International Affairs, 18 de enero, en <<https://reader.chathamhouse.org/americas-international-role-under-donald-trump#>>.

WILSON, CHRISTOPHER E.

2011 *Working Together. Economic Ties between the United States and Mexico*. Washington, D. C.: Mexico Institute-Woodrow Wilson International Center for Scholars, en <<https://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/working%20Together%20Full%20Document.pdf>>.

WINGORE, JOSH

2017 “U.S. Seeks End of Canada Dairy System as Latest Nafta Talks Wrap”, en Bloomberg, 16 de octubre, en <<https://blommberg.com/news/articles/2017-10-16/u-s-is-said-to-make-dairy-proposal-that-canada-flatly-rejects>>.

WOOD, DUNCAN

2017 “Why Mess With the U.S. Auto Industry’s Success”, *Real Clear World*, 16 de octubre, en <<https://www.wilsoncenter.org/article/why-mess-the-us-auto-industrys-success>>.