



Universidad Autónoma de Sinaloa
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales



PFCE

Edición financiada con recursos del
Programa de Fortalecimiento de la Calidad Educativa

REVISTA DE ECONOMÍA | N° 39

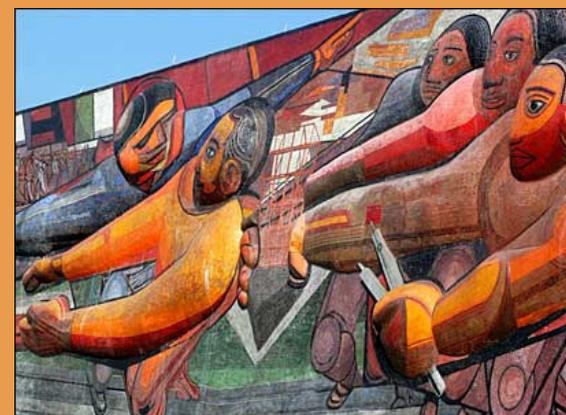
Ciencia y Universidad



Ciencia y Universidad

REVISTA DE ECONOMÍA | N° 39

Enero-Junio 2019 ISSN 0185-6618



LAS CONDICIONES LABORALES DE LA IED EN EL SECTOR

AUTOMOTRIZ: CASO VOLKSWAGEN DE MÉXICO

José Emmanuel Pérez Martínez, Reyes Guzmán Gerardo

LEY DE CONTRATOS DE SALUD PÚBLICO-PRIVADO Y SU IMPACTO EN EL SISTEMA DE SALUD EN MAZATLÁN, SINALOA, Y MÉXICO

Felipe Lara López Renato Pintor Sandoval Jessica Y. Soto Beltrán

REPERCUSIONES ECONÓMICAS EN ESTADOS UNIDOS ANTE LA TERMINACIÓN DEL TLCAN: UN ANÁLISIS SUBNACIONAL.

Roberto Zepeda

CAPACIDAD INNOVADORA REGIONAL EN MÉXICO: HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL Y DEPENDENCIA ESPACIAL

Jesús Armando Ríos-Flores, Rosario Alonso Bajo, Arturo Retamoza López

BALANZA DE PAGOS Y TIPO DE CAMBIO EN MÉXICO: 1994-2016.

Gerardo Reyes Guzmán

LA HISTORICIDAD MEXICANA QUE AVALA LA MATERNIDAD COMO EL PRINCIPAL ROL DE LAS MUJERES Y LA LUCHA DE UN MODELO NEOLIBERAL-CAPITALISTA POR DESARRAIGARLO

Alhelí Fabiola Urquizú Solís



Revista Ciencia y Universidad

No. 39 Enero-Junio 2019

Universidad Autónoma de Sinaloa, México.

ISSN 0185-6618

INDAUTOR (Reserva de derechos al uso exclusivo)

04-2018-110612281800-102



Ciencia y Universidad, es una publicación semestral, editada por la Universidad Autónoma de Sinaloa a través de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Año 19, número 39, correspondiente al periodo de Enero a Junio de 2019. Editor responsable Jéssica Yanet Soto Beltrán. *Certificado de Reserva número 04-2018-110612281800-102 expedido por la Dirección de Reservas de Derechos del Instituto Nacional de Derechos de Autor. Certificado de Licitud de Título y Contenido por la Secretaría Técnica Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación, N. 16078, ISSN 0185-6618. Latindex Folio 439. Dirección de Ciencia y Universidad: Calle Josefa Ortiz de Domínguez s/n, Ciudad Universitaria, Culiacán, Sin. CP80040. Teléfono y Fax 713 38 03. Este ejemplar se imprimió el día 30 de Junio de 2019 en los Talleres de Imprenta Universitaria, Ignacio Allende y Josefa Ortiz de Domínguez, Col. Gabriel Leyva, Culiacán, Sinaloa, los ejemplares impresos se remiten para su distribución a la Dirección de Editorial de la Universidad Autónoma de Sinaloa, Burócratas No. 274-3 Ote., Col. Burócrata, Culiacán, Sinaloa, México*

Las opiniones expresadas por los autores no necesariamente reflejan la postura del editor de la publicación. Al reproducir contenidos e imágenes de la publicación agradeceremos la cita correspondiente tanto del autor como de la revista.

Imagen de portada: David Alfaro Siqueiros Escultopintura de relieve en estructuras de hierro revestidas de cemento cubiertas con mosaicos de vidrio Muro Sur 1952-1956.

Ciencia y Universidad

REVISTA DE ECONOMÍA | **N° 39**

Enero-Junio 2019 • ISSN 0185-6618



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE SINALOA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES

MÉXICO

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE SINALOA

Juan Eulogio Guerra Liera

Rector

Jesús Madueña Molina

Secretario General

Ilda Elizabeth Moreno Rojas

Directora de Editorial

Juan Carlos Ayala Barrón

Director de Imprenta Universitaria

Óscar Alfonso Aguilar Soto

Director de la FACES

César Ramón Aguilar Soto

Secretario Académico de la FACES

Jessica Yanet Soto Beltrán

Coordinador de Posgrado de la FACES

CIENCIA Y UNIVERSIDAD

Dra. Jessica Yanet Soto Beltrán

Directora

Guillermo Sandoval Gutiérrez

Editor técnico

Alan Gabriel Lazcano Beltrán

Diseño y Comunicación

Comité editorial

Dra. Miriam Liliana Castillo Arce | UAS. México.

Dr. Moisés A. Alarcón Osuna | UAS. México.

Dr. Arturo Retamoza López | UAS. México.

Dra. Cristina Isabel Ibarra Armenta | UAS. México.

Consejo editorial

Ph.D. Ajit Singh | University of Cambridge

Ph.D. Charles Jones | University of Cambridge

Ph.D. Ha-Joon Chang | University of Cambridge

Dra. Aida Rosario Hernández | INAH, UNAM. México.

Dr. Roberto Escalante Semerena | UDUAL

Dr. Carlos Tello Macías | UNAM. México.

Dr. Rolando Cordera Campos | UNAM. México.

Dr. Alberto Acosta | FLACSO. Ecuador.

Dr. René Ramírez | SENESCYT. Ecuador.

Dr. Pablo Martín Urbano | UAM. España.

Dr. Pablo Lacoste | Universidad de Santiago de Chile. Chile

Dra. Ana Urraca Ruiz | Universidade Federal Fluminense. Brasil.

Dra. Gemma Durán Romero | UAM. España.

Dr. Juan Ignacio Sánchez | UAM. España.

Dr. Wilman Gómez Muñoz | UDEA. Colombia.

Dr. Edgrar Negrin de la Peña | UCLM. España.

Dr. Eduardo Mendoza Cota | COLEF. México.

CONTENIDO

LAS CONDICIONES LABORALES DE LA IED EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ: CASO VOLKSWAGEN DE MÉXICO <i>José Emmanuel Pérez Martínez</i> <i>Gerardo Reyes Guzmán</i>	5
LEY DE CONTRATOS DE SALUD PÚBLICO-PRIVADO Y SU IMPACTO EN EL SISTEMA DE SALUD EN MAZATLÁN, SINALOA, Y MÉXICO. <i>Felipe Lara López</i> <i>Renato Pintor Sandoval</i> <i>Jessica Y. Soto Beltrán</i>	39
REPERCUSIONES ECONÓMICAS EN ESTADOS UNIDOS ANTE LA TERMINACIÓN DEL TLCAN: UN ANÁLISIS SUBNACIONAL <i>Roberto Zepeda</i>	63
CAPACIDAD INNOVADORA REGIONAL EN MÉXICO: HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL Y DEPENDENCIA ESPACIAL <i>Jesús Armando Ríos-Flores</i> <i>Rosario Alonso Bajo</i> <i>Arturo Retamoza López</i>	89
BALANZA DE PAGOS Y TIPO DE CAMBIO EN MÉXICO: 1994-2016 <i>Gerardo Reyes Guzmán</i>	117
LA HISTORICIDAD MEXICANA QUE AVALA LA MATERNIDAD COMO EL PRINCIPAL ROL DE LAS MUJERES Y LA LUCHA DE UN MODELO NEOLIBERAL-CAPITALISTA POR DESARRAIGARLO <i>Alhelí Fabiola Urquizú Solís</i>	139

REPERCUSIONES ECONÓMICAS EN ESTADOS UNIDOS ANTE LA TERMINACIÓN DEL TLCAN: UN ANÁLISIS SUBNACIONAL

ROBERTO ZEPEDA

Doctor en Ciencias Políticas y Sociales.
Investigador del Centro de Investigaciones Sobre América del Norte
(CISAN) de la UNAM.
zepeda_roberto@hotmail.com.

Resumen: Este artículo analiza las repercusiones para los estados de Estados Unidos ante una eventual ruptura del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Para tal efecto, se identifican los estados de la Unión Americana, así como los sectores económicos, comerciales y productivos, que pueden verse afectados por las políticas y acciones del presidente Trump que lleven a la terminación del TLCAN. En este sentido, se examina el nivel de dependencia económica de los estados subnacionales de Estados Unidos, principalmente en su relación comercial con México y Canadá, pero también respecto al número de empleos y cadenas productivas que dependen de tal relación. Este artículo observa el panorama económico en la región, en particular indicadores económicos como exportaciones, importaciones, número de empleos y actividades productivas. Se recurre a la paradiplomacia económica como marco teórico conceptual para explicar la creciente participación de los estados subnacionales en las relaciones económicas internacionales.

Palabras clave: paradiplomacia, estados subnacionales, Estados Unidos, TLCAN, Donald Trump, desempeño económico.

Abstract: *This article analyzes the implications for U.S. states before the eventual termination of the North American Free Trade Agreement (NAFTA). In such purpose, it identifies the subnational states of the United States, as well as the economic, trade and productive sectors that could be affected by President Trump's policies and actions, especially the ending of NAFTA. In this sense, the level of economic dependence of U.S. subnational states is examined, mainly with respect to their trade relations with both Mexico and Canada, but also with respect to the number of jobs and supply chains that depend on such relations. This article observes the economic landscape in the region, especially economic indicators such as exports, imports, number of jobs and productive activities. Economic paradiplomacy is used as a theoretical and conceptual framework to explain the growing participation of subnational states in international economic relations.*

Keywords: *paradiplomacy, subnational states, United States, NAFTA, Donald Trump, economic performance.*

INTRODUCCIÓN

Las propuestas de Trump para reforzar las políticas proteccionistas y restringir o abandonar algunos tratados de libre comercio han encontrado oposición en algunos estados de la Unión Americana y también en algunos sectores como el agropecuario, el aeroespacial, el energético y el automotriz, entre otros, los cuales se verían fuertemente afectados en caso de una eventual terminación del TLCAN. Por ejemplo, estados como California, Texas y Michigan perderían acceso a sus principales destinos de exportación, como son México y Canadá, hacia donde se dirigen sus relaciones comerciales. Algunos sectores empresariales como la Cámara de Comercio de Estados Unidos, el mayor lobby privado en el país, han instado al presidente Trump a no retirarse del TLCAN, y advirtieron que en caso de que se retire podrían recurrir a las cortes del poder judicial para revertir la decisión.

Este artículo analiza cuáles serían las posibles repercusiones económicas de una eventual ruptura del TLCAN, principalmente en Estados Unidos. Se utiliza una estrategia metodológica de tipo cualitativo que considera dos dimensiones de observación: la primera parte consiste en una revisión literaria que permita identificar enfoques teóricos para hacer referencia a las actividades internacionales de los gobiernos subnacionales, identificando principalmente la paradiplomacia; la segunda parte consta del análisis pormenorizado de información oficial, reportes y datos de fuentes primarias, generados por los gobiernos nacionales y subnacionales de Estados Unidos. Se examina desde una perspectiva subnacional el monto total de las exportaciones y el número de empleos que depende de la relación comercial con México y Canadá, así como la posición que ocupan estos países como destinos de las exportaciones de las entidades subnacionales de Estados Unidos. Al final, se advierten los esfuerzos paradiplomáticos de los gobernadores a favor del TLCAN y en contra de las posturas adoptadas por el presidente Trump.

LA AUTOMATIZACIÓN Y LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

La mayoría de los estados donde ganó Donald Trump representan la zona industrial de Estados Unidos que ha sido afectada por la globalización y la automatización generada por la innovación tecnológica. Esta región, también conocida como el Rust Belt, incluye a es-

tados como Pensilvania, Ohio, Michigan, Indiana e Illinois (Chacón y Heredia, 2018). Los trabajadores blancos han visto un panorama desalentador en las últimas décadas, enfrentando el éxodo de empleos a zonas no sindicalizadas del país y a otros países con menores costos laborales. El malestar de los trabajadores¹ fue aprovechado por Trump en la campaña presidencial, prometiendo contrarrestar la tendencia negativa a los trabajadores y regresar los empleos del sector industrial y manufacturero que habían desaparecido. Entre las propuestas, destacan construir un muro en la frontera con México para impedir no sólo la entrada de migrantes, sino también de drogas ilícitas; restringir los niveles de inmigración y deportar a los millones de inmigrantes indocumentados que ya estaban en el país e impedir la relocalización de las empresas estadounidenses –en especial empresas automotrices– a regiones o países con menores costos laborales, como México y China.

Vale decir, de antemano, que medidas como la construcción del muro, la deportación de indocumentados, y las restricciones al libre comercio no podrán regresar los empleos perdidos en Estados Unidos en un contexto de globalización económica, y mucho menos podrán revertir la automatización del trabajo generada por la innovación tecnológica.

Hacia mediados de los noventa, Jeremy Rifkin advirtió de la reducción de puestos laborales en algunas industrias que al mismo tiempo estaban siendo más productivas por la innovación tecnológica.²

1 Millones de trabajadores estadounidenses de cuello azul (blue-collar) han visto crecer su frustración y enojo por el impacto de años de condiciones desfavorables y el rechazo de los partidos políticos en Washington para hacer algo al respecto. Estos trabajadores no creyeron las afirmaciones del presidente Barack Obama, respaldadas por Clinton, de que la economía de Estados Unidos no está sólo mejor que hace ocho años, sino que es la economía más fuerte y duradera del mundo. En lugar de esa visión, la mayoría de los trabajadores se enfrentaban a una realidad muy diferente: alto desempleo y subempleo, condiciones de trabajo inseguras, y un aumento de la adicción a los opiáceos y otros desastres sociales derivados de la crisis moral y política del capitalismo.

2 En su libro *El fin del trabajo*, Rifkin menciona que en las últimas décadas se ha dado una gran disminución en la estructura del empleo. Señala que a principios de la década de 1970 una tercera parte de los americanos trabajaba en las fábricas; no obstante, para finales de los noventa sólo el 17% de los trabajadores americanos estaban ahí. A pesar de esto, Estados Unidos sigue siendo el número uno en materia de fabricación. Lo que sucede es que ahora produce con menos trabajadores y más máquinas inteligentes. Rifkin pone como ejemplo el caso de la empresa US Steel Corporation, una de las más importantes empleadoras en Estados Unidos, y refiere que en 1980 esta empresa tenía 120,000 obreros americanos que producían acero; para 1998, sólo tenía 20,000. Sin embargo, éstos producían más acero que los 120,000 existentes a principios de la década anterior..

Podemos advertir que en las últimas tres décadas del siglo XX, la tecnología suprimió dos terceras partes de la fuerza laboral en la industria del acero y los niveles de producción no se vieron mermados. Si trasladamos esta situación a otros sectores industriales, entonces podríamos tener un panorama más exacto de la situación laboral.

Trump atribuyó al TLCAN y al déficit comercial con México la pérdida de empleos en los estados del Rust-Belt. Sin embargo, no mencionó la automatización derivada de la innovación tecnológica, que ha sido el principal factor que explica la reducción de puestos de trabajo en el corazón industrial de Estados Unidos. En la década de los setenta, el porcentaje de empleos en el sector manufacturero era del 26% del empleo total en Estados Unidos, pero para 2015 este porcentaje se había reducido al 10% (The Economist, 2017). De igual manera, en el periodo 2000-2015 se perdieron alrededor de 5 millones de empleos en el sector manufacturero en Estados Unidos debido a la automatización. Trump ha omitido que Estados Unidos también se ha visto beneficiado con el TLCAN, especialmente algunos estados fronterizos que colindan con México y otros más que forman parte de cadenas productivas o que destinan una gran parte de sus exportaciones o importaciones de México o de Canadá.

El TLCAN

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) inició en enero de 1994 entre Estados Unidos, México y Canadá. Como resultado de este tratado, las relaciones comerciales entre los miembros se han expandido y además se han creado cadenas de suministro integradas, por ejemplo en sectores como el automotriz, el electrónico y el aeroespacial, entre otros. Además, 40 centavos de cada dólar de productos exportados por México a Estados Unidos son hechos en ese país. Para las exportaciones canadienses a Estados Unidos, 25% del valor agregado de los bienes se origina en Estados Unidos. En contraste, sólo 4.2% de las exportaciones chinas a Estados Unidos son hechas en ese país (Goujon, 2017).

Los países del TLCAN producen cerca del 30% de los bienes y servicios a nivel global; el comercio en la región casi se ha triplicado desde que entró en vigor el TLCAN, mientras que la inversión se ha multiplicado por seis (SRE, 2014). La relación comercial de Estados Unidos con Canadá y México representa el doble de su comercio con China y

10 veces más que el comercio con Reino Unido. Por lo tanto, las empresas estadounidenses se verían perjudicadas por una eventual salida de EE.UU. del TLCAN y se perderían millones de empleos en ese país.

Alrededor del 80% de las exportaciones de México se destinan a Estados Unidos, las cuales representaban en 2016 poco más de \$520,000 millones de dólares (Office of the United States Trade Representative, 2018); mientras que aproximadamente el 50% de las importaciones de México proceden de los Estados Unidos. El comercio total entre Estados Unidos y México se ha incrementado más de cinco veces como resultado del TLCAN. En 1993, año previo a la entrada en vigor del tratado, el comercio bilateral fue de \$88 MMD, con un superávit favorable a la economía estadounidense de 2.4 MMD. En dos décadas, el TLCAN revirtió la balanza a favor de México.

Una de las industrias que más se ha beneficiado en México durante la era del TLCAN es la automotriz. Esta industria le ha dado un dinamismo económico a algunas regiones y estados del país que han formado clústeres que concentran la mayoría de las exportaciones a Estados Unidos, por ejemplo, el norte, el Bajío y el centro del país:

Más de la mitad de las exportaciones de este sector [automotriz] salen de distintas entidades federativas: Coahuila, Puebla, Estado de México, Chihuahua y Distrito Federal. Los clusters de la industria son un claro ejemplo de la integración económica y el desarrollo en América del Norte. El corredor industrial del norte Saltillo-Ramos-Arizpe-Monterrey es el lugar preferido de la industria metalmecánica para la producción de automóviles, camiones y autopartes. El Bajío, Aguascalientes-Guanajuato-San Luis Potosí, compone un polo de atracción y fomento para la industria automotriz especializada en la fabricación de camionetas, vehículos para pasajeros y autopartes. Puebla destaca por la expansión de su industria ensambladora de vehículos, lo que incentiva el establecimiento de proveedores de autopartes en la zona (Vega Canovas, 2015: 58).

Para 2015, México se convertía en el octavo exportador mundial de autos, el sexto productor y el quinto exportador de autopartes a nivel mundial. El buen desempeño de la industria convierte a México en elemento clave para la integración futura con América del Norte. Asimismo, la industria automotriz ha sido uno de los sectores que ha atraído inversión extranjera directa, uno de los componentes centrales de la política comercial de México (Vega Canovas, 2015).

LA NEGOCIACIÓN DEL TLCAN

A pesar de lo anterior, Trump aprobó mediante una acción ejecutiva la negociación del TLCAN con sus socios comerciales, México y Canadá, proceso que inició en agosto de 2017 y concluyó en septiembre de 2018. La negociación duró 13 meses y ocho rondas de negociaciones, programadas para terminar a finales de marzo de 2018. Uno de los objetivos de Estados Unidos es la reducción del déficit comercial de este país con México, equivalente en alrededor de 60,000 millones de dólares, lo cual ha significado, según Trump, la pérdida de empleos en el sector manufacturero. Sin embargo, Trump soslaya en este respecto el déficit comercial que EE. UU. tiene con China –alrededor de 367,000 millones de dólares en 2015–, mucho más grande que el que tiene con México. Otros países con los que EE. UU. tiene un déficit comercial mayor al de México son Japón y Alemania, pero evidentemente Trump no ha tratado de alterar las relaciones comerciales con estos países para reducir el déficit comercial. Aparentemente, Trump utiliza la negociación del TLCAN como una forma de advertir al resto de los países de las acciones a seguir. En suma, los argumentos de Trump en contra de México carecen de fundamentos, ya que la mayor parte de los empleos que se han perdido en Estados Unidos se deben a factores como la automatización derivada de la innovación tecnológica, pero también millones de empleos se han trasladado a China, que desde el año 2000, cuando este país ingresó a la OMC, ha visto altos niveles de crecimiento económico, especialmente en el sector manufacturero.

Por otra parte, el TLCAN no ha sido la panacea en México. Los empleos de México en el sector manufacturero, uno de los más beneficiados con el tratado, no han crecido de manera significativa desde el año 2000, cuando China se incorporó a la Organización Mundial de Comercio (OMC); no obstante lo anterior, el TLCAN es un instrumento importante que genera alrededor de 10 millones de empleos en México y que ha servido para el desarrollo de la competitividad de diversos sectores, entre ellos el automotriz, mediante la creación de cadenas de suministro integradas en América del Norte y a través de una mano de obra calificada.

En septiembre de 2018 se concluyó el proceso de negociación y modernización del TLCAN. Se modificó el título y ahora se le conoce como el Acuerdo Estados Unidos, México y Canadá (United States, Mexico,

Canada Agreement, USMCA); ahora tiene 34 capítulos y 12 cartas adjuntas. En esencia, este acuerdo retiene la mayoría de los capítulos del TLCAN, aunque hace cambios notables a las medidas de acceso al mercado regional para los autos y los productos agrícolas, y a reglas como la inversión, las compras gubernamentales y derechos de propiedad intelectual. También se incluyen nuevos temas como el comercio digital, empresas del Estado y manipulación de la moneda. Asimismo, se pide a los países miembros informar si se está en negociaciones para firmar un acuerdo de libre comercio con una economía que no es de libre mercado (Gobierno de Canadá, 2019).

Sin embargo, aún está pendiente la ratificación del USMCA por parte de los poderes legislativos en cada uno de los países miembros.³ En Estados Unidos, tendrá que ser aprobado por mayoría en la Cámara de Representantes y el Senado; en Canadá, por el Parlamento y en México por el Senado de la República. Finalmente, los aranceles al aluminio y al acero que Estados Unidos impuso a las exportaciones de Canadá y México siguen siendo un obstáculo en la consolidación del nuevo acuerdo.

Podemos advertir que el nuevo acuerdo Estados Unidos, México y Canadá (USMCA) representa un paso atrás respecto al TLCAN, ya que se imponen mayores restricciones al libre comercio entre los tres países de la región; la administración Trump buscó restringir el comercio en ésta mediante el aumento al umbral del contenido regional y el tema laboral. En la industria automotriz, se imponen cuotas en el contenido regional y se supedita el tema laboral al productivo, afectando el nivel de producción y de empleo a largo plazo en un sector que estaba experimentando un auge en años recientes en México; este país ha aumentado su porcentaje de producción automotriz en el periodo del TLCAN, mientras que Canadá y Estados Unidos habían atestiguado una leve reducción. En 1990, previo a la entrada en vigor del TLCAN, México concentraba el 6% del total la producción automotriz en la región, mientras que para 2016 llegó al 20%. En Estados Unidos, la producción automotriz declinó del 78% al 67%, mientras que en Canadá se redujo del 16% al 13% (Jeff Desjardins, 2017).

PARADIPLOMACIA ECONÓMICA

La paradiplomacia económica consiste en todas aquellas actividades internacionales para atraer inversión extranjera y empresas inter-

³ Este artículo se redactó en diciembre de 2018.

nacionales a la región, así como explorar nuevos mercados para sus exportaciones. Este tipo de paradiplomacia es frecuente en las provincias canadienses y los estados de Estados Unidos y México. Otro tipo de paradiplomacia se dirige a la cooperación descentralizada y comprende la cooperación cultural, educativa, técnica y tecnológica entre actores subnacionales de distintos países (Lecours, 2008).⁴

Diversos factores han alentado la paradiplomacia económica en América del Norte. Primero, las facultades legales de las entidades subnacionales les permiten participar en la toma de decisiones en materia de tratados internacionales. Por ejemplo, en Canadá las provincias cuentan con facultades para decidir sobre la implementación de tratados internacionales respecto a temas que afecten sus jurisdicciones. Paquin (2010) observa que en Canadá la conclusión de los tratados internacionales sigue dos pasos: en primer lugar, su negociación, firma y ratificación; en segundo lugar, su implementación. La primera etapa corresponde exclusivamente al Gobierno federal. La segunda, relativa a la aplicación de los tratados, les compete tanto al gobierno federal como al provincial. Por tal motivo, el Gobierno federal consulta a las provincias durante la negociación y firma de los tratados internacionales para prevenir cualquier problema en la etapa de implementación de los mismos.

Por otra parte, la revisión histórica reciente del papel desempeñado por los gobiernos subnacionales ante la negociación de tratados internacionales de libre comercio permite advertir un rol decisivo en el apoyo y promoción de los mismos. La provincia de Quebec promovió la ratificación del TLCAN a principios de la década de 1990 (McHugh, 2015). Asimismo, los estados de la Unión Americana apoyaron la negociación y ratificación del TLCAN en el congreso estadounidense entre 1991 y 1993; incluso, 40 gobernadores de este país cabildearon para que este tratado tuviera la aprobación del Congreso después de que se anexaron los acuerdos laborales y ambientales. También más o menos el mismo número de gobernadores cabildearon la incursión a la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 1994 (Kincaid, 2013: 124).

Además, el impacto de la globalización en los estados, regiones y ciudades ha sido significativo; este impacto ha sido más fuerte y directo en las economías e instituciones subnacionales que en las economías políticas nacionales (Pierre, 2013). La globalización ha coin-

⁴ Por ejemplo, es la expresión internacional de una identidad, distinta a la del gobierno central, como los casos de Quebec (Canadá), Flandes (Bélgica), Cataluña, y el País Vasco (España); véase Lecours, 2008.

cido con procesos importantes de cambio institucional doméstico. Las políticas económicas del Estado en las democracias occidentales durante las décadas de 1980 y 1990 han enfatizado de manera creciente objetivos neoliberales, tales como reducción de impuestos, desregulación y recortes en el sector público (Zepeda, 2013).⁵ Estas políticas tienden a dejar a las ciudades y a las regiones menos protegidas ante las presiones económicas y políticas internacionales. En este sentido, los subsidios del gobierno central a los gobiernos subnacionales eran anteriormente más constantes y generosos. Estos estímulos tenían como fin compensar a las ciudades y regiones por la implementación de políticas públicas nacionales.

El efecto combinado de las políticas neoliberales del gobierno central y la reducción de los subsidios de los gobiernos centrales a los gobiernos subnacionales, ha llevado a que muchas entidades subnacionales exploren fuentes de ingresos y desarrollo económico en el extranjero.⁶ La era de la globalización ha propiciado una reestructuración institucional, generando la internacionalización subnacional y la emergencia de acuerdos de gobernanza regionales o transnacionales. De esta manera, la internacionalización subnacional está claramente vinculada a la globalización, incentivando a los gobiernos subnacionales a buscar alianzas estratégicas en el extranjero (Pierre, 2013).

En este mismo sentido coincide Sarquís (2015), quien resalta que el resultado inevitable de la aplicación del programa neoliberal fue el creciente debilitamiento de las estructuras estatales clásicas y un acotamiento del principio de la soberanía. Las políticas neoliberales activaron una fragmentación del poder del Estado, dando paso a un progresivo fortalecimiento de la sociedad civil, en cuyo escenario los actores subnacionales empezaron a proliferar y a ganar cuotas de poder en detrimento del poder estatal soberano, cada vez más mermado (2015: 72).

5 Las políticas neoliberales fueron identificadas por John Williamson hacia finales de la década de los ochenta y representan de manera específica lo que se conoce como el Consenso de Washington: (1) disciplina fiscal, (2) la inflación como parámetro central de la economía, (3) prioridades en el gasto público, (4) reforma tributaria, (5) tasas de interés, (6) tipo de cambio, (7) política comercial, (8) inversión extranjera directa (IED), (9) privatizaciones y (10) desregulación. Para mayores detalles del neoliberalismo, véase Roberto Zepeda (2013). *Neoliberalismo, desempeño económico y mercados laborales en Latinoamérica: un enfoque comparativo*, Ánfora, vol. 20, núm. 35, julio-diciembre, pp. 13-40.

6 Para mayores detalles sobre cómo la globalización ha afectado a los gobiernos subnacionales y los ha motivado para expandir sus actividades en la arena internacional, véase Jon Pierre (2013). *Globalization and governance*. Edward Elgar Publishing.

Las relaciones entre gobiernos subnacionales de Estados Unidos, Canadá y México se han intensificado. La integración económica y comercial, propalada por el TLCAN, acrecentó los vínculos económicos y productivos de los estados subnacionales en la región, involucrándolos en temas variados como libre comercio, seguridad fronteriza, migración y medio ambiente, entre otros.

DEPENDENCIA COMERCIAL Y LABORAL DE LOS ESTADOS DE ESTADOS UNIDOS

Millones de empleos dependen del libre comercio y de los acuerdos comerciales que Estados Unidos tiene signados con diversos países, en especial con sus vecinos y socios comerciales. Algunos estados como California y Texas tienen más de dos millones de empleos que están relacionados directamente con el comercio internacional (Mark J. Perry, 2017). Más de una tercera parte del comercio internacional de Estados Unidos se lleva a cabo con tres países: Canadá, México y China (en conjunto representan \$1.65 billones de dólares de un total de \$4.9 billones).

En el análisis subnacional, del destino de las exportaciones de cada uno de los estados de Estados Unidos sobresalen estos tres países en los primeros lugares.

En muchos casos, las importaciones de Estados Unidos derivan al final en exportaciones, ya que actualmente Estados Unidos está integrado profundamente por medio de cadenas de suministros internacionales y transfronterizas, en lo relativo a partes, suministros, componentes y productos finales. Por ejemplo, el país del cual se originaron la mayor parte de las importaciones de Michigan en 2015 fue México, el cual provee a las automotrices Ford y General Motors de autopartes, equivalentes a miles de millones de dólares. Después del ensamblaje final, muchos miles de autos son exportados de Michigan a Canadá, el principal destino de las exportaciones de este estado (Ibid).

EL IMPACTO SUBNACIONAL

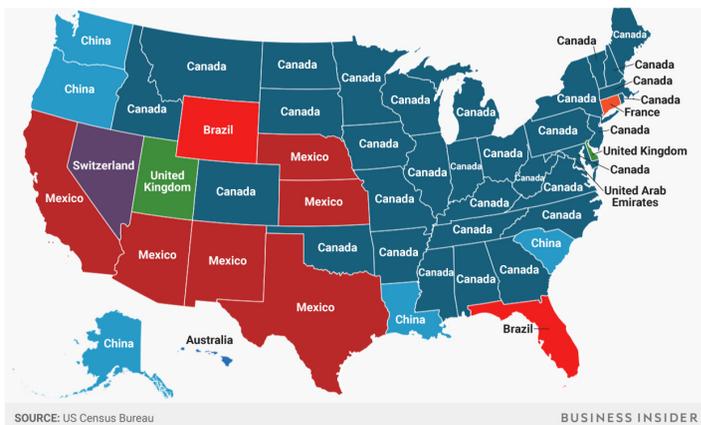
Diversos estudios han revelado cuáles serían las repercusiones para Estados Unidos ante una eventual salida del TLCAN, considerando el número de empleos, el nivel de exportaciones y el crecimiento económico. Por ejemplo, la Cámara de Comercio de Estados Unidos, el

lobby privado más importante de ese país, estima que la retirada de EE. UU. del TLCAN sería la destrucción absoluta para su economía, ya que este tratado sostiene alrededor de 12.5 millones de empleos en Estados Unidos, mismo que estarían en riesgo ante la terminación del TLCAN. También este tratado ayuda a mantener seguras las fronteras (Kellie Ell, 2018).

El comercio con Canadá y México es una fuerza importante del crecimiento económico y ha generado oportunidades para trabajadores de Estados Unidos, como los agricultores, los consumidores y las empresas, considera la Cámara de Comercio de Estados Unidos (U.S. Chamber of Commerce, 2017). Asimismo, refiere que más de 125,000 pequeñas y medianas empresas exportan a los dos socios comerciales del TLCAN, los cuales son, por mucho, los mayores mercados de exportación. Anualmente, México y Canadá compran un monto total de 400,000 millones de dólares en bienes manufacturados a Estados Unidos. Desde el TLCAN, las exportaciones agrícolas de Estados Unidos a Canadá han aumentado 3 veces y a México 5 veces (US Chamber of Commerce, 2017).

A pesar de la retórica en contra del TLCAN del presidente Trump y de su administración, el comercio con Canadá y México representa una parte substancial no solamente de la economía nacional de Estados Unidos, sino de la mayoría de las economías de los estados subnacionales, incluyendo aquellos que votaron por Trump en las elecciones presidenciales de 2016. La salida de Estados Unidos del TLCAN reduciría sus exportaciones a Canadá y México, lo que afectaría seriamente sectores como la manufactura, la agricultura y otras industrias en Estados Unidos. De acuerdo con datos de 2017 respecto a los principales destinos de exportación de Estados Unidos, Canadá ocupó el primer lugar para 33 estados de Estados Unidos, mientras que siete estados tuvieron a México como su principal destino de exportaciones (Mapa 1) (Kiersz, 2017).

Mapa 1.- Principales destinos de exportación de los estados de Estados Unidos.



Fuente: Kiersz, 2017.

Por su parte, un estudio reciente del Business Roundtable (2018) advierte que la terminación del TLCAN tendría impactos negativos en la economía y en el ejemplo de EE. UU., particularmente en los años inmediatos posteriores a la conclusión del tratado, ya que se impondrían altos aranceles en las exportaciones e importaciones estadounidenses, las cuales reducirían la competitividad de las empresas estadounidenses tanto en el interior como en el exterior. Las exportaciones estadounidenses se reducirían tanto a Canadá como a México y hacia otras regiones, ya que la producción sería más cara en Estados Unidos y las industrias serían menos competitivas en estos mercados. Los compradores extranjeros reemplazarían sus compras de Estados Unidos por otros mercados internacionales de menor costo de bienes y servicios, particularmente los de Asia.

Ante una eventual salida de Estados Unidos del TLCAN, Murphy (2017) vislumbra un panorama caracterizado por una creciente tasa de desempleo; los cultivos en los estados centrales en estado de putrefacción, las plantas manufactureras trasladándose al exterior y los precios a los consumidores en aumento (Murphy, 2017).

Así pues, retirarse del tratado sería un error para Estados Unidos –uno que afectaría a algunos estados de manera severa. Irónicamente, los más afectados serían aquellos de la zona industrial del medio-oeste, estados granjeros de la zona central y estados fronterizos como Texas

y Arizona –y casi todos votaron a favor de Trump en las elecciones presidenciales. Si se terminara el TLCAN, los estados más afectados serían Michigan, Wisconsin, Dakota del Norte, Texas, Missouri, Ohio, Iowa, Indiana, Arizona, Nebraska, Pensilvania y Carolina del Norte.

En términos de empleos, los estados que más perderían son California (1,513,800), Texas (970,900), Nueva York (836,600), Florida (754,900), Illinois (526,400), Pensilvania (513,300), Ohio (463,200), Georgia (395,500), Carolina del Norte (390,700), Michigan (366,900) y Nueva Jersey (365,900) (véase Cuadro 1).

Cuadro 1.- Exportaciones y empleos vinculados con la relación comercial de Estados Unidos con Canadá y México, por estado, 2017.

Estado	Exportaciones a Canadá y México (\$)	Porcentaje de las exportaciones que se envían a Canadá y México	Empleos sostenidos por el comercio con Canadá y México
Alabama	6,729,644,064	33%	173,700
Alaska	520,929,964	12%	26,200
Arizona	10,397,691,885	47%	236,000
Arkansas	1,848,683,352	32%	105,500
California	41,444,191,579	25%	1,513,800
Colorado	2,398,450,265	32%	225,300
Connecticut	2,693,193,007	19%	157,800
Delaware	685,692,124	15%	38,900
Florida	6,280,625,143	12%	754,900
Georgia	9,363,021,878	26%	395,500
Hawaii	72,865,753	6%	60,900
Idaho	1,174,555,137	24%	61,400
Illinois	25,339,803,968	42%	526,400
Indiana	16,367,063,521	47%	253,500
Iowa	5,657,232,182	47%	138,400
Kansas	3,650,775,585	36%	120,100
Kentucky	9,712,270,811	33%	161,200
Louisiana	8,366,375,533	17%	163,000
Maine	1,396,235,882	49%	55,600
Maryland	1,865,187,878	20%	246,600

Massachusetts	5,497,262,550	21%	311,800
Michigan	35,521,184,708	65%	366,900
Minnesota	6,387,591,448	33%	247,500
Mississippi	3,220,806,685	31%	103,400
Missouri	7,780,972,730	56%	250,400
Montana	650,803,960	48%	41,900
Nebraska	2,672,091,141	42%	87,600
Nevada	1,872,077,536	19%	112,800
New Hampshire	997,384,902	24%	58,900
New Jersey	8,930,369,676	29%	365,900
New Mexico	1,693,375,346	47%	66,900
New York	15,574,174,219	21%	836,600
North Carolina	9,344,097,635	31%	390,700
North Dakota	3,500,887,562	84%	33,000
Ohio	25,526,205,076	52%	463,200
Oklahoma	1,931,283,903	39%	123,400
Oregon	2,461,861,705	11%	154,000
Pennsylvania	13,616,769,734	37%	513,300
Rhode Island	735,209,841	32%	43,200
South Carolina	5,591,082,995	18%	180,500
South Dakota	753,787,114	62%	39,500
Tennessee	13,155,514,913	42%	261,300
Texas	112,539,315,942	48%	970,900
Utah	2,059,996,479	17%	121,300
Vermont	1,314,314,536	44%	29,600
Virginia	3,972,826,853	24%	341,700
Washington	8,931,647,696	11%	276,300
West Virginia	1,715,380,064	34%	57,100
Wisconsin	9,641,057,484	46%	249,600
Wyoming	223,773,443	20%	21,500

Fuente: Exports from U.S government sources via www.naeconomicalliance.com; jobs data from Bussines Roundtable via <http://businessroundtable.org/resources/nafta-facts-o>

Los más vulnerables, considerando el porcentaje de sus exportaciones que se dirige a los dos socios comerciales del TLCAN, serían Dakota del Norte (84%), Michigan (65%), Dakota del Sur (62%), Missouri (56%) y Ohio (52%), todos ellos con más de la mitad de sus exportaciones dirigiéndose en conjunto a Canadá y México. Respecto al monto total de las exportaciones, los estados más dependientes de sus vecinos y socios comerciales son Texas, California, Michigan, Ohio, Illinois, Indiana, Nueva York, Pensilvania, Tennessee y Arizona, los cuales exportaron a Canadá y México más de 10,000 millones de dólares en 2017. El caso más sobresaliente es el de Texas, ya que exportó más de 112,000 millones de dólares a ambos países en ese mismo año (véase cuadro 1).

Considerando otras fuentes en lo relativo al número de empleos generados directa o indirectamente por el comercio con México, algunos estados son altamente dependientes en este rubro. Por ejemplo –los datos son del Woodrow Wilson Center (2017)–, 4.9 millones de empleos⁷ en EE. UU., distribuidos en los 50 estados y Washington, D. C., dependen del comercio con México, y entre ellos destacan California, Texas y Nueva York. En otras palabras, uno de cada 29 empleos en Estados Unidos depende de mantener una relación económica con su vecino del sur. De hecho, 15 estados de la Unión Americana tienen más de 100,000 empleos derivados de la relación comercial con México, tales como California (566m), Texas (382m), Nueva York (322m), Florida (290m), Illinois (200m), Pensilvania (200m), Ohio (178m), Georgia (153m), Carolina del Norte (152m), Nueva Jersey (141m), Michigan (138m), Virginia (134m), Massachusetts (119m), Washington (107m) y Tennessee (100m), que concentraron en total 3.2 millones de empleos.

El análisis subnacional revela qué estados en la Unión Americana dependen en mayor medida del TLCAN. En este sentido, hay una enorme dependencia de los estados subnacionales de Estados Unidos con respecto a Canadá y México en varios aspectos, como por ejemplo en exportaciones, importaciones, empleos e inversión extranjera. De

7 Los investigadores de Woodrow Wilson llegaron a la cifra de 4.9 millones de dólares, calculando tres cambios económicos que es probable que ocurran si concluye el comercio con México. 1) El número de empleos en EE. UU. que están involucrados en las exportaciones a México, los cuales se perderían; 2) el número de empleos que regresarían a Estados Unidos para producir los bienes que previamente se importaban, y 3) el número de empleos que desaparecería si se eliminara el dinero que consumidores y empresas estadounidenses ahorran por la compra de importaciones de menor costo. Véase Christopher Wilson (2017). "Growing Together: Economic Ties between the United States and Mexico", Woodrow Wilson Center for International Scholars, Mexico Institute. Marzo.

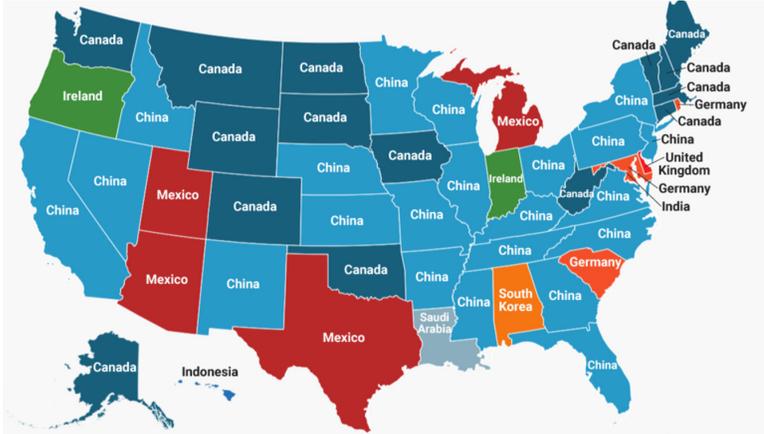
acuerdo con datos del Censo de Estados Unidos, México es el primero, segundo o tercer socio comercial para 34 de los 50 estados de la Unión Americana, es decir, para el 66% de los mismos. Es el primer socio comercial de siete estados: Arizona, California, Nuevo México, Texas, Kansas y Nebraska, y además es segundo socio comercial de 23 estados y el tercer socio comercial de otros cuatro estados (véase mapa 2).

De estos estados sobresalen California y Texas. California es la entidad subnacional más grande en términos del tamaño del PIB en América del Norte; de hecho, si fuera un país, sería la sexta economía del mundo. En 2015, el PIB de California fue de alrededor de 2,400 millones de dólares, cifra mayor al PIB de países como Francia, India, Italia y Brasil, sólo por mencionar algunos. De hecho, la economía de California casi equivale a la económica del Reino Unido, que ocupa la quinta posición en el ranking de las economías mundiales. California dirige la mayoría de sus exportaciones a México, aunque el origen principal de sus importaciones proviene de China. En 2015, los productos de mayor exportación de California fueron aviones, computadoras y componentes electrónicos, mientras que importó principalmente automóviles.

Un análisis del tamaño de las economías de los estados de Estados Unidos en 2015 revela que los 10 estados con las mayores economías son California, Texas, Nueva York, Florida, Illinois, Pensilvania, Ohio, Nueva Jersey, Carolina del Norte y Georgia; las economías de estos estados equivalen a las de algunos países; desde esta perspectiva, estos 10 estados subnacionales, si fueran países, se ubicarían entre las 50 mayores economías del mundo: Texas sería la decimoquinta economía del planeta, con un PIB de 1,600 millones de dólares en 2015. Económicamente, hay más en juego para Texas que para cualquier otro estado del país ante una eventual disolución del TLCAN. Por mucho, México es el socio comercial más importante de Texas. En 2015, este estado exportó bienes equivalentes a más de \$92,000 millones de dólares a México, lo cual fue más de lo que exportó a los siguientes 10 países combinados. Las importaciones de Texas de México también fueron significativas: dos veces más altas que las provenientes de China, el siguiente en la lista. Pero quizás la cifra más impresionante sea la de las exportaciones de Texas, que han creado más de un millón de empleos en 2015, según estimaciones del gobierno, lo que representa un 50% más de empleos derivados de las exportaciones, comparado con California. Asimismo, representa más empleos que los generados en algunos de los princi-

pales sectores de empleo de Texas, como la construcción, fabricación, actividades financieras y educación local (Schnurman, 2017).

Mapa 2.- Principales países de importación de los estados de Estados Unidos.



Fuente: Kiersz, 2017.

Recientemente, Texas se pronunció por la permanencia de Estados Unidos en el TLCAN, resaltando los beneficios que este tratado trae consigo para la economía subnacional. El gobernador, Greg Abbott, resaltó que el TLCAN ha permitido el crecimiento y la estabilidad económica no sólo de Texas, sino de todo Estados Unidos y de los países vecinos del norte y del sur. Este acuerdo comercial ha sido favorable para la economía de Texas por más de 20 años, y en este sentido el mandatario texano pidió al gobierno federal que se reconozca el verdadero valor de las décadas de relaciones comerciales con México y Canadá. El acuerdo comercial ha beneficiado a Texas de la siguiente manera desde que se firmó: el desempleo disminuyó de 21.1% en 1993 a 6.2%, mientras que la fuerza laboral aumentó en 87% y el ingreso per cápita en 229%; además, casi un millón de empleos en Texas dependen del libre comercio con los países socios del TLCAN en varias industrias como la agricultura, la energía, la manufactura y el sector automotriz (Notimex, 2018). Los principales productos que exportó Texas en 2015 fueron petróleo, computadoras y productos electrónicos, mientras que importó principalmente petróleo crudo. Texas es el estado que más exporta en Estados Unidos; de hecho, el monto total de las exporta-

ciones representa aproximadamente el 16% del PIB del estado, convirtiéndolo en porcentaje más alto del país.

Solo en 10 estados de EE. UU. las exportaciones representan más del 10% de su PIB estatal: Indiana, Kentucky, Luisiana, Michigan, Mississippi, Carolina del Sur, Tennessee, Texas, Vermont y Washington. Ocho de estos estados están ubicados ya sea en la región del medio-este o en el sur, y votaron por Trump. En cuatro de ellos las exportaciones a un solo país representan más del 4% de su PIB: Michigan y Dakota del Norte son altamente dependientes de las exportaciones a Canadá, Texas es dependiente de las exportaciones a México y Washington es enormemente dependiente de las exportaciones a China (Mauldin, 2017).

Además de California y Texas, otros estados de la unión americana que serían afectados por la eventual ruptura del TLCAN son Michigan, Wisconsin, Dakota del Norte, Missouri, Ohio y, en menor medida, Iowa, Indiana, Arizona, Nebraska, Pensilvania y Carolina del Norte.

Michigan es el estado de la Unión Americana que sufriría más si los Estados Unidos se retiran del TLCAN, poniendo en riesgo 366,000 empleos que dependen del comercio con Canadá y México. Alrededor del 40% del PIB subnacional de Michigan depende del comercio –el más alto en el país– y un significativo 65% de sus exportaciones se envían a Canadá y México. Las exportaciones de la zona metropolitana de Detroit son mayores tanto en términos absolutos como porcentuales que cualquier otra ciudad, de acuerdo con datos del Departamento de Comercio: alrededor del 95% de las exportaciones de acero del estado se dirigen a Canadá y México.

El estado de Wisconsin también sufriría fuertemente si EE. UU. se retira del TLCAN, poniendo en riesgo casi 250,000 empleos que dependen del comercio con Canadá y México. Wisconsin ocupa el segundo lugar respecto a los estados con mayor número de empleos de manufactura, sólo por debajo de Indiana. Del total de exportaciones del estado, alrededor del 84% representan bienes manufacturados y casi la mitad de las exportaciones se dirige a Canadá y México. El TLCAN ha provisto un acceso importante a mercados y consumidores. Por supuesto, salirse del TLCAN sería devastador para estos sectores industriales en Wisconsin.

Dakota del Norte se encuentra en la región conocida como Mid-West (medio oeste) de Estados Unidos. En términos porcentuales, el porcentaje más alto de las exportaciones de este estado se dirige a Ca-

nadá y México (84% en conjunto); de esta relación comercial en el marco del TLCAN se derivan alrededor de 33,000 empleos en la entidad. Es un estado que depende enormemente del comercio internacional en la región, ya que 98% de sus exportaciones de petróleo, gas y granos se destinan a sus socios comerciales del TLCAN.

Missouri es un estado ubicado en el medio-oeste del país y su economía es la número 22 de la Unión Americana. Este estado sufriría repercusiones negativas si los EE. UU. se retiran del TLCAN, poniendo en riesgo más de 250,000 empleos que dependen del comercio con Canadá y México. Más de la mitad (56%) de las exportaciones de Missouri se destinan a Canadá y México, aproximadamente 7,800 millones de dólares en ingresos por exportaciones. Gran parte de las exportaciones de sus principales productos se dirigen a estos dos países: vehículos de motor (93%), Aluminio (87%) y granos y semilla oleaginosa (80%), de los cuales se deriva la prosperidad económica de esta entidad, así como cientos de miles de empleos en estas industrias.

Por otra parte, el estado de Ohio se ubica en la región de los Grandes Lagos. Su economía es la séptima en la Unión Americana (649,000 millones de dólares en 2017).⁸ Se vería afectado fuertemente ante una ruptura del TLCAN, poniendo en riesgo más de 450,000 empleos que dependen del comercio con Canadá y México. Más de la mitad de las exportaciones de Ohio (52%) se dirigen a sus vecinos y socios comerciales en Norteamérica, generando más de 25,000 millones de dólares en ingresos por exportaciones. Al igual que Michigan, su estado vecino, los automóviles y las autopartes predominan en el sector manufacturero de Ohio: aproximadamente el 82% de las exportaciones de automóviles y autopartes del estado se dirige a Canadá y México. Las semillas de soya representan el principal cultivo del estado y más de la mitad de este cultivo se exporta a lugares como México, que es el segundo mercado destino más importante después de China.

Otros estados que perderían empleos y exportaciones por la terminación del TLCAN serían los siguientes: Iowa, Indiana, Arizona, Nebraska, Pensilvania y Carolina del Norte, debido a la integración económica, productiva y comercial con sus vecinos y socios comerciales en América del Norte.

⁸ <https://www.visualcapitalist.com/map-state-economies-countries/>

CONCLUSIONES

El arribo de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos se dio como resultado de un descontento de gran parte de la clase trabajadora ante los efectos perniciosos de la globalización y de la automatización derivada de la innovación tecnológica. Esto trajo consigo cambios a la política comercial de Estados Unidos, desacreditando a los acuerdos de libre comercio signados por ese país. Esta postura y promesa de campaña condujo a la negociación del TLCAN, un proceso complejo que duró más de un año, en 8 rondas de negociación, y que derivó en lo que ahora se conoce como Acuerdo de Estados Unidos, México y Canadá (USMCA, por sus siglas en inglés), mismo que en 2019 tiene que ser aprobado por los poderes legislativos de cada uno de los países miembros: por el Senado y la Cámara de Representantes en Estados Unidos, por el Parlamento en Canadá y por el Senado en México. Se espera mayor resistencia en la aprobación en el Congreso estadounidense, principalmente por representantes del Partido Demócrata, que podrían exigir reformas legislativas en temas laborales y ambientales en México para cumplir con lo estipulado en el nuevo acuerdo.

En este artículo hemos analizado las repercusiones que tendrían los estados subnacionales de Estados Unidos ante una eventual ruptura del TLCAN. Como hemos visto, este tratado ha facilitado la integración comercial en las dos décadas pasadas. Se han creado cadenas de suministro integradas en diversos sectores productivos, aunado a que la mayoría de los estados de la Unión Americana depende de sus vecinos y socios comerciales para el destino de sus exportaciones y para la creación de cientos de miles de empleos en las economías subnacionales.

Un importante porcentaje de las exportaciones de los estados de Estados Unidos se dirigen a sus socios comerciales en el marco del TLCAN; por ejemplo, algunos estados destinan más de la mitad de sus exportaciones a Canadá y México en conjunto. Una ruptura del TLCAN sería devastadora para la economía de estos estados. Por otra parte, los estados de Estados Unidos que más se verían afectados con respecto al número de empleos generados por la relación comercial en el marco del TLCAN con Canadá y México son California, Texas, Nueva York, Florida, Illinois y Pensilvania. Como podemos ver, de acuerdo con datos de 2017, alrededor de 12.5 millones de empleos en Estados Unidos dependen de la relación comercial con sus vecinos y socios comerciales.

Estos estados de la Unión Americana sostienen su prosperidad económica en el nivel de relaciones comerciales que tienen con sus vecinos y socios comerciales en la marco del TLCAN. Muchos de estos estados se han opuesto a las políticas proteccionistas y anti-libre comercio del presidente Trump. Vemos un proceso largo en la ratificación del nuevo Acuerdo Estados Unidos, México y Canadá que sustituye al TLCAN, especialmente en el Congreso estadounidense.

Tomando en cuenta lo anterior, podemos sugerir que el rol de los estados subnacionales en Estados Unidos ha sido definitorio para definir asuntos internacionales con impactos locales y regionales, logrando influir en el proceso de toma de decisiones en lo referente a tratados internacionales de indole comercial como el TLCAN y el USMCA. Lo anterior nos lleva a sugerir que en la globalización e integración económica actual, los gobiernos subnacionales son actores determinantes, por lo cual su estudio es relevante.

BIBLIOGRAFÍA

- Buxbaum, Peter (2018). "Ending NAFTA: A Big Hit to US and State Economies", *Global Trade*, 30 de enero. Disponible en: <http://www.globaltrademag.com/free-trade-agreements/ending-nafta-big-hit-us-state-economies>, consultado en febrero de 2018.
- Chacón, Susana y Heredia Carlos Zubieta (eds.) (2018). *Estados Unidos: Política interna y tendencias globales*. Fondo de Cultura Económica.
- Ell, Kellie (2018). "Chamber of Commerce CEO Tom Donohue says pulling out of NAFTA would mean absolute destruction for the economy", *CNBC*, 10 de enero. Disponible en: <https://www.cnb.com/2018/01/10/chamber-of-commerce-ceo-says-pulling-out-of-nafta-would-be-a-mistake.html>, consultado en enero de 2018.
- Gobierno de Canadá (2019). "Canada, United States, Mexico Agreement", disponible en: <https://international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cusma-aceum/index.aspx?lang=eng>, consultado en enero de 2019.
- Goujon, Reva (2017). "Preserving Order Amid Change in NAFTA", *Stratfor*, 14 de marzo. Disponible en: <https://www.stratfor.com/weekly/preserving-order-amid-change-nafta>, consultado el 21 de marzo 2017.
- Gustavo Vega Cánovas (2015). "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte en sus veinte años. Balance y perspectivas", en Guerra Castillo,

- Marcela (coord.). América del Norte: Retos y Oportunidades en el Siglo XXI, México: Cámara de Senadores.
- Jeff Desjardins (2017). "Cheat Sheet: NAFTA's Mixed Track Record Since 1994", Visual Capitalist, 24 de marzo de 2017. Véase: <https://www.visualcapitalist.com/nafta-mixed-track-record/>
- John G. Murphy (2017). "Which states would be hit hardest by withdrawing from NAFTA?", <https://www.uschamber.com/series/modernizing-nafta/which-states-would-be-hit-hardest-withdrawing-nafta>
- Kellie Ell (2018). "Chamber of Commerce CEO Tom Donohue says pulling out of NAFTA would mean absolute destruction for the economy", CNBC, 10 de enero. Disponible en: <https://www.cnbc.com/2018/01/10/chamber-of-commerce-ceo-says-pulling-out-of-nafta-would-be-a-mistake.html>, consultado en enero de 2018.
- Kiersz, Andy (2017). "3 maps show why NAFTA is so important to the U.S.", Business Insider, 21 de noviembre, disponible en: <http://www.businessinsider.com/3-maps-show-why-nafta-is-important-2017-11>, consultado en diciembre 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 – Nueva York: Routledge.
- Lecours, André (2008). "Political issues of paradiplomacy: lessons from the developed world", Netherlands Institute of International Relations' Clingendael'.
- Mark J. Perry (2017). "Maps of the day: Every US state's top international trade partner for imports and exports in 2016", 3 de marzo. Disponible en: <http://www.aei.org/publication/maps-of-the-day-every-us-states-top-international-trading-partner-for-imports-and-exports-in-2016/>, consultado en abril de 2017.
- Mauldin, John (2017). "US Export Data Reveals the Nation's Stark Economic Divisions", 17 de marzo. Disponible en: <https://www.equities.com/news/us-export-data-reveals-the-nation-s-stark-economic-divisions>, consultado 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(3): 238-256.
- Murphy, John G. (2017). "Which states would be hit hardest by withdrawing from NAFTA?", <https://www.uschamber.com/series/modernizing-nafta/>

- nafta/which-states-would-be-hit-hardest-withdrawing-nafta, consultado en marzo de 2018.
- Notimex (2018). “TLCAN ha traído crecimiento a Texas y EU: Gobernador Abbott”, *Excélsior*, 25 de enero.
- Office of the United States Trade Representative (2018). “U.S.-Mexico Trade Facts”, disponible en: <https://ustr.gov/countries-regions/americas/mexico>, consultada en mayo de 2018.
- Paquin, Stephane (2010). “Federalism and compliance with international agreements: Belgium and Canada compared”, *The Hague Journal of Diplomacy*, 5(1-2): 173-197.
- 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. Disponible en: <http://www.aei.org/publication/maps-of-the-day-every-us-states-top-international-trading-partner-for-imports-and-exports-in-2016/>, consultado en abril de 2017.
- Pierre, Jon (2013). *Globalization and governance*. Edward Elgar Publishing.
- Reva Goujon (2017). “Preserving Order Amid Change in NAFTA”, *Stratfor*, 14 de marzo. Disponible en: <https://www.stratfor.com/weekly/preserving-order-amid-change-nafta>, consultado el 21 de marzo 2017.
- Rifkin, Jeremy (1994). *The end of work. The decline of global labor force and the dawn of the post-market era*, New York, USA: G.P. Putnam’s Sons.
- Sarquís, David J. (2015). “El contexto histórico para la reflexión teórica sobre el fenómeno de la paradiplomacia en el mundo globalizado”, *Desafíos*, 28 (I): 35-78.
- Schnurman, Mitchell (2017). “Memo to President Trump: Cut off Mexico and Texas’ economy hits a wall”, *Dallas News*, 31 de enero. Disponible en: <https://www.dallasnews.com/business/business/2017/01/31/memo-president-trump-mexico-helps-make-texas-economy-first>, consultado en abril de 2017.
- Secretaría de Relaciones Exteriores (2014). “América del Norte del siglo XXI: construyendo la región más dinámica y competitiva del mundo”, 19 de febrero, disponible en: <http://www.visionindustrial.com.mx/industria/noticias/america-del-norte-del-siglo-xxi-la-region-mas-competitiva-del-mundo>, consultado en enero de 2019.
- The Economist (2017). “The manufacturing jobs delusion”, *The Economist*, 4 de enero.
- U.S. Chamber of Commerce (2017), “NAFTA works for America”, 31 de octubre, <https://www.uschamber.com/nafta-works>, consultado en enero de 2018.

- Vega Cánovas, Gustavo (2015). “El Tratado de Libre Comercio de América del Norte en sus veinte años. Balance y perspectivas”, en Marcela Guerra Castillo (coord.). América del Norte: retos y oportunidades en el siglo XXI, México: Cámara de Senadores.
- Zepeda, Roberto (2013). Neoliberalismo, desempeño económico y mercados laborales en Latinoamérica: un enfoque comparativo, *Ánfora*, vol. 20, núm. 35, julio-diciembre, pp. 13-40
- Wilson, Christopher (2017). “Growing Together: Economic Ties between the United States and Mexico”, Woodrow Wilson Center for International Scholars, Mexico Institute. Marzo.

*Ciencia y Universidad Número 39,
editada por la Universidad Autónoma de Sinaloa
a través de la
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales,
se terminó de imprimir en el mes de Junio de
2019, en la Imprenta Universitaria.
Culiacán Sinaloa México.
Se tiraron 1000 ejemplares.*