

1-1-2018

Papel de Estados Unidos en la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

Juan Camilo Rodríguez Mejía
Universidad de La Salle, Bogotá

William Andrés Villalba Barrera
Universidad de La Salle, Bogotá

Robinson Esteban Cardozo Barreto
Universidad de La Salle, Bogotá

Follow this and additional works at: https://ciencia.lasalle.edu.co/finanzas_comercio

Citación recomendada

Rodríguez Mejía, J. C., Villalba Barrera, W. A., & Cardozo Barreto, R. E. (2018). Papel de Estados Unidos en la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Retrieved from https://ciencia.lasalle.edu.co/finanzas_comercio/588

This Trabajo de grado - Pregrado is brought to you for free and open access by the Facultad de Ciencias Económicas y Sociales at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in Finanzas y Comercio Internacional by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact ciencia@lasalle.edu.co.

PAPEL DE ESTADOS UNIDOS EN LA RENEGOCIACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE
COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

JUAN CAMILO RODRÍGUEZ MEJÍA
WILLIAM ANDRÉS VILLALBA BARRERA
ROBINSON ESTEBAN CARDOZO BARRETO

Universidad de La Salle, Colombia
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Bogotá, julio 2018

PAPEL DE ESTADOS UNIDOS EN LA RENEGOCIACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE
COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

JUAN CAMILO RODRÍGUEZ MEJÍA
WILLIAM ANDRÉS VILLALBA BARRERA
ROBINSON ESTEBAN CARDOZO BARRETO

Tesis de Pregrado presentada para optar por el título de:
Profesional en Finanzas y Comercio Internacional

NOHORA CASTILLO LUGO
Directora

Universidad de La Salle, Colombia
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales

Bogotá, julio 2018

Resumen

Es indudable la hegemonía que ejerce Estados Unidos en el orden global; pero, los últimos acontecimientos relacionados con la toma de decisiones por parte del gobierno de turno, parecen evidenciar intereses más de carácter interno que de predominio internacional, por lo tanto, es válido cuestionar hasta qué punto ejerce influencia Estados Unidos en el escenario global. En este sentido, este documento analiza el predominio que despliega este país en el marco de la renegociación del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte – TLCAN- en medio de acciones proteccionistas y de defensa de la seguridad nacional; abordando el concepto de hegemonía desde el punto de vista teórico, para vislumbrar con mayor claridad la capacidad negociadora del país hegemónico, que podría definir el resultado de la negociación del acuerdo comercial, el cual en sus siete rondas no define todavía varios de los capítulos más sensibles para el intercambio regional, dadas las posiciones también fuertes de los socios adversarios Canadá y México.

Abstract

The Hegemony exerted by the United States in the global order is undoubted. However, the latest developments related to decision-making process made by the current government seems to show interests more internal in nature than of international dominance, so it is valid to ask ourselves the extent to which it exerts influence United States on the global stage. In this sense, this document analyses the predominance of this country in the framework of the re-negotiation of the North American Free Trade Agreement – NAFTA, in the midst of protectionist actions and the defense of national security; addressing the concept of hegemony from the theoretical point of view, to see more clearly the negotiating capacity of the country hegemon, which could define the outcome of the negotiation of the Trade agreement, which in its seven rounds does not yet define several of the most sensitive chapters for regional exchange, given the equally strong positions of the opposing partners: Canada and Mexico.

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN.....	1
2. MARCO TEÓRICO	3
2.1 Teoría del sistema –mundo moderno de Wallerstein.....	3
2.2 Teoría Gramsciana	6
2.3 Teoría de la Estabilidad Hegemónica (Keohane & Gilpin)	7
3. OBJETIVOS.....	10
3.1 Objetivo general	10
3.2 Objetivos específicos.....	10
4. METODOLOGÍA.....	10
4.1 Objetivo 1: Caracterización del comercio internacional del TLCAN.....	11
4.2 Objetivo 2: Análisis comparativo del poder hegemónico de Estados Unidos	12
4.3 Objetivo 3: Influencia de Estados Unidos en la renegociación actual del TLCAN.	13
5. RESULTADOS	15
5.1 TLCAN: Un fenómeno en constante cambio.....	15
5.1.1 Comercio trilateral del TLCAN.....	18
5.1.2 Estados Unidos– Canadá: un vínculo existente desde hace varias décadas.....	19
5.1.3 Estados Unidos – México: Una relación fronteriza con grandes diferencias	25
5.2 Renegociación del TLCAN ¿una transición hegemónica?	33
5.2.1 Contexto de la negociación del TLCAN de los 90.	34
5.2.2 Contexto de la renegociación 2017.....	37
5.2.3 Un contraste notable en el estilo de negociación estadounidense.....	40
5.3 TLCAN: un futuro incierto para América del Norte.....	42
6. CONCLUSIONES.....	50
7. REFERENCIAS	¡Error! Marcador no definido.

LISTA DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Crecimiento del volumen del comercio mundial de mercancías y del PIB real (1981-2016)	16
<i>Figura 2.</i> Flujo comercial trilateral TLCAN periodo 2012-2016.....	18
<i>Figura 3.</i> Participación porcentual del TLCAN en el comercio mundial 2012-2016	¡Error!
Marcador no definido.	
<i>Figura 4.</i> Relación Comercial Bilateral Estados Unidos - Canadá (miles USD).	21
<i>Figura 5.</i> Exportaciones Estados Unidos– Canadá (Miles de USD)	22
<i>Figura 6.</i> Importaciones de Estados Unidos desde Canadá (Miles de USD)	23
<i>Figura 7.</i> Balanza Comercial Estados Unidos – Canadá (Miles de USD)	24
<i>Figura 8.</i> Relación Comercial Bilateral Estados Unidos-México (miles de USD).	26
<i>Figura 9.</i> Exportaciones Estados Unidos – México (Miles de USD).....	28
<i>Figura 10.</i> Importaciones Estadounidenses desde México (Miles de USD)	29
<i>Figura 11.</i> Balanza Comercial de Estados Unidos respecto a México (Miles de USD).	31

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. <i>Índice Grubel & Lloyd Estados Unidos- Canadá</i>	24
Tabla 2. <i>Índice Grubel & Lloyd Estados Unidos - México</i>	32

1. INTRODUCCIÓN

La dinámica actual de los Estados se establece por las diferentes categorías de poder que se enmarcan por la demografía, la geografía, la estructura económica; además, Estados con recursos de poder militar con capacidad de influir en el sistema internacional. En el marco de las relaciones internacionales, hasta ahora el actuar de Estados Unidos cohesionó un “nuevo orden Mundial” gestionado desde finales de la Segunda Guerra Mundial hasta principios del siglo XXI, cuando otros Estados con poder económico han propiciado intereses diferentes a los propuestos por el hegemón.

En este contexto, actualmente el sistema internacional está registrando serios cambios políticos y económicos, por cuenta de la desconfianza en la democracia y en las instituciones, del aumento de los proteccionismos, cuya consecuencia ha sido la tendencia al unilateralismo, dejando de lado la propensión al multilateralismo y la profundización de la globalización. Así las cosas, la presidencia de Estados Unidos en cabeza del republicano Donald Trump, ha propiciado una política comercial que está llevando a cierto aislacionismo de Estado, en medio del lema de “*America First*”, cuya postura antiglobalización y no cooperación en muchos de los problemas globales, parece empoderar la nueva política de Estados Unidos.

El objetivo que parece perseguir esta política es devolver los empleos perdidos en algunos sectores de la estructura económica de Estados Unidos por cuenta de la deslocalización de la segunda mitad del siglo XX, que le hizo perder productividad al país y en consecuencia aumentar su tasa de desempleo; caballo de batalla del gobierno actual que enfatiza en el proteccionismo comercial o en la defensa de la “seguridad nacional”, asunto propuesto también para justificar la invocación de cláusulas de salvaguardia, que fueron denunciadas por China ante la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Si bien Estados Unidos aún sigue ejerciendo una hegemonía como superpotencia, entendida como la influencia ejercida por un Estado dominante sobre otros Estados, también es importante destacar que el papel de la geopolítica en el siglo XXI no es propiamente en la lucha por los territorios, sino que hoy el desempeño económico es el que ejerce poder dominante en las relaciones internacionales.

De esta manera, la política proteccionista de Estados Unidos, enmarcada en la defensa de su economía para corregir el déficit comercial que tiene particularmente con China; se anuncia la imposición de gravámenes arancelarios discriminatorios que generan un desorden comercial, en el contexto global, porque los Estados afectados seguramente tomarán medidas retaliatorias. Estados Unidos pretende imponer a ciertos productos originarios del país asiático, aranceles en diversos sectores como maquinaria y electrónica, dichos aranceles serían del 25%, representarían 50 mil millones de dólares en una lista de unos 1300 productos. En medio de estas circunstancias, no parecen de interés las relaciones globales o la actuación como hegemonía.

Por otra parte, para México que es uno de sus principales socios comerciales, ha sido fuente de agravios por parte del gobierno de Estados Unidos, no propiamente por cuenta del déficit comercial (el cual alcanzó USD \$67.059 millones para 2016 y de USD 71.057 millones para el 2017, basado en datos de Trademap) sino por acusaciones de violencia, racismo, narcotráfico; enfatizando también en la pérdida de empleos, causados por la mayor industrialización del sector automotriz mexicano, coyuntura que ha creado una pérdida de competitividad para la economía estadounidense. Así las cosas, el gobierno del presidente Trump ha denigrado del acuerdo al calificarlo de “injusto”, incluyendo también al socio canadiense.

Actualmente, la renegociación va en la VII Ronda y aún no se define el cierre del acuerdo. Hasta ahora, los capítulos ya tratados han sido de buenas prácticas regulatorias, medidas sanitarias y fitosanitarias, transparencia, anexos sectoriales de químicos y fórmulas patentadas, también se presentaron importantes avances en los sectores de telecomunicaciones, comercio electrónico y sector energético; como también en tema de licitaciones en empresas, propiedad del Estado y capítulo financiero; mientras que los principales obstáculos se centran en las intenciones del aumento porcentual de las normas de origen principalmente en sectores como el automotriz, uno de los capítulos más sensibles dentro del acuerdo.

Consecuentemente, esta investigación se propone establecer las diferencias en la posición negociadora de Estados Unidos tanto en el carácter hegemónico asumido en la primera negociación como en el papel que está ejerciendo el país en la actual renegociación.

El trabajo se desarrolla en seis partes; en la primera se hace una introducción general donde se contextualiza la situación de poder Estadounidense y se plantea una hipótesis investigativa que surge del texto. La segunda parte incluye el marco teórico donde se presentan tres puntos de vista

apoyados en teorías que refuerzan la idea principal, es decir, la hegemonía de Estados Unidos. En la tercera parte se elabora el objetivo principal y tres objetivos específicos, los cuales son desarrollados en la metodología, esto es, la cuarta parte. Luego, en la quinta parte se presentan los resultados obtenidos de dicha investigación y por último se presentan las conclusiones, todo ello para dar respuesta a la pregunta planteada.

Por lo anterior, la propuesta de investigación se centró en establecer:

¿Cuál es la nueva postura de Estados Unidos en la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN?

En este orden de ideas, la hipótesis planteada fue:

Por cuenta de la actual política exterior de Estados Unidos de corte netamente presidencialista y de carácter proteccionista, parece ser que no interesa a este Estado asumir como el hegemón del sistema internacional sino enmarcarse en la línea de lo que ha considerado su gobierno como la “*America First*” no colaborativa.

2. MARCO TEÓRICO

2.1 Teoría del sistema –mundo moderno de Wallerstein

El análisis del sistema-mundo se estudia a partir de los años setenta como una nueva perspectiva de la realidad social. El argumento del sistema mundo-moderno según Wallerstein (2015) tuvo sus orígenes a partir del siglo XVI, el cual solamente estaba localizado en unas partes del mundo: Europa y América, pero poco a poco se fue expandiendo por todo el mundo.

La economía-mundo es una gran zona geográfica en donde hay una división de trabajo, enmarcada por el intercambio de bienes con flujo de capital y trabajo. Este modelo se caracteriza por no estar limitado por una política unitaria; sino que, existen diferentes unidades políticas dentro de un sistema interestatal. También comprende una diversidad culturas, de diferentes religiones, distintos idiomas, relaciones sociales. A pesar de que exista esta diversidad, también existen cosas en común que Wallerstein define como geocultura en referencia a una economía-mundo heterogénea política y culturalmente.

En el seno de ese sistema, el capitalismo genera diversas formas de capitalismo, destacando a lo menos el capitalismo central o imperialista, donde algún Estado/economía ejerce la hegemonía, y el capitalismo periférico o dependiente (con diversidades, como la que da cuenta la noción de subimperialismo). (Osorio, 2015, p.132)

Los países por separado no tienen economías sino hacen parte de una economía-mundo manifestando una división del trabajo tripartita por zonas: centro, semi-periferia y periferia. Gracias a ello se realiza una crítica a la teoría de la dependencia Brauliana, en donde solo se plantea un sistema bimodal el cual contempla el centro y la periferia.

El sistema mundo-moderno se ve en su esplendor a partir de la segunda mitad del siglo XX gracias a la caída del bloque comunista y el liderazgo del capitalismo por parte de Estados Unidos. Se marca ese nuevo orden y se determina ese estado hegemón y sus recursos estratégicos de poder que van enmarcados dentro de la geopolítica internacional.

Dentro de la teoría del sistema mundo, Wallerstein (2015) implementa el concepto de Estado hegemónico al indicar:

No es un Estado simplemente fuerte, ni siquiera el Estado más fuerte dentro del sistema interestatal, sino un Estado significativamente más fuerte que otros fuertes. Es un Estado que es capaz de imponer su conjunto de reglas al sistema interestatal y crear así un orden político mundial como le parezca prudente. (AKAL, 2017, párr.5)

Según Wallerstein (2015) los tres casos de hegemonía en la sociedad mundo moderno son: la de las Provincias Unidas (Países Bajos-Holanda), a mediados del siglo XVII; la de Gran Bretaña a mediados del siglo XIX y la de los Estados Unidos a mediados del siglo XX. Esta preminencia tuvo un ciclo transicional que comprende cuatro fases: Inversión en el poder militar, poder hegemónico en declive o decadencia, sucesión del poder hegemónico y hegemonía verdadera. El análisis que realiza Wallerstein (2015) para comprender mejor el proceso transicional del ciclo hegemónico del sistema mundo lo ejemplifica basándose en los tres casos de hegemonía anteriormente mencionados.

La potencia hegemónica empieza a invertir en el poder militar como la primera fase del ciclo, encontrando que en ocasiones debe usar su fuerza militar para mostrar su posición y mantener el “orden mundial”, sin embargo, es un proceso costoso que poco a poco influye negativamente en

su poder económico. Luego sigue la segunda fase que corresponde a un proceso de lento pero inevitable paso al deterioro del poder hegemónico, en donde al tener ese poder militar fuerte y en algunos casos tener que utilizarlo, dicho poderío militar socava su efectividad a largo plazo, lo que quiere decir que otros Estados cuestionan militarmente ese poderío hegemónico llevando a una cadena de cuestionamientos hacia ese hegemón. Según el autor las potencias hegemónicas decaen porque no pueden sostener para siempre su virtual monopolio del poder geopolítico mundial.

Posteriormente, comienza la tercera fase que corresponde a ceder lentamente el poder hegemónico a sus contendientes los cuales se basaron principalmente en la tierra y en el mar. Aquel contendiente que tiene presencia marítima importante pero que su fuerza militar terrestre es escasa, muestra en parte una ventaja, ya que no invierte mucho dinero en ello y por su parte decide invertir ese dinero ahorrado en la economía del país e infraestructura, la cual le permitiría convertirse en un Estado más competitivo, productivo para la demanda del mercado mundial.

La decadencia del poder hegemónico se ve marcada por la pérdida de su ventaja productiva y ventaja comercial al preocuparse más por su ventaja financiera. Una fase implícita dentro del ciclo es la fase de “desorden total” el cual se ve caracterizado por el periodo de guerras

La guerra originaria de los Treinta Años se libró desde 1618 hasta 1648, y tras ella surgieron hegemónicas las Provincias Unidas. La segunda fueron las guerras revolucionarias/napoleónicas de 1792-1815, de las cuales resultó hegemónico el Reino Unido. Y la tercera fue el periodo 1914-1945, del cual surgió hegemónico Estados Unidos. (AKAL, 2017, párr.14)

El final de cada guerra marca el inicio de la hegemonía verdadera la cual es la última fase, un sistema mundo cansado de la guerra, de la incertidumbre y de la destrucción del orden, recibe por parte del nuevo hegemón un nuevo “orden mundial” el cual ofrece una nueva visión del mundo y se repite el ciclo. Como ejemplo de ello cae la hegemonía británica y se alza Estados Unidos ofreciendo elecciones multipartidistas, derechos humanos y libre movimiento del capital como nuevo hegemón.

El sistema-mundo moderno analiza patrones de comportamiento enfocados en el capitalismo con aspectos como la globalización, que llevan a la apertura de los mercados y a la ola de relaciones interestatales, Estados Unidos como último hegemón presente muestra las características expuestas por el autor.

2.2 Teoría Gramsciana

Antonio Gramsci, intelectual y político italiano fundador del partido comunista italiano. Estudió en la universidad de Turín donde recibió la influencia socialista, en 1913 se unió al partido socialista para luego convertirse en dirigente de su ala izquierda. En el congreso de Livorno se unió con el grupo que terminaría fundando el Partido Comunista Italiano, en el cual perteneció desde el inicio a su comité central. Sus principales aportes teóricos influyeron fuertemente en la adaptación del comunismo occidental al cual se le denominaba eurocomunismo.

Uno de los principales aportes de Gramsci fue, sin lugar a dudas, su visión de cultura como escenario propicio para llevar a cabo la dominación en las sociedades modernas. Dentro de esta perspectiva Gramsciana se puede interpretar a la cultura, en el sentido antropológico, como un ser vivo dotado de agentes, quienes en unas condiciones únicas como el espacio geográfico y el período en la historia se llevan a cabo distintos tipos de producciones materiales, intelectuales e ideaciones que constituyen su cosmovisión. Dichas producciones generan una mismísima (así es como Gramsci define a la identidad) en los distintos grupos humanos. En síntesis; se puede observar que el autor italiano retoma “el valor de los hechos culturales como conformadores del hombre en la creación de su propia historia” (Noguera, 2011, p. 2).

En ese sentido, el autor aborda las relaciones sociales como una dinámica inacabable de dominación y de consenso en donde la coerción y la persuasión son elementos fundamentales para la conservación de una hegemonía. Para alcanzar dicha meta será necesario para unas clases o grupo de clases sociales, según Gramsci, controlar la forma de producción (infraestructura económica) y la forma de pensar (superestructura político-ideológica) constituyen la formación de un bloque histórico. El autor habla de que dicho bloque sólo puede ser creado por una clase social dominante, la intelectual:

“Plantea un nuevo criterio de diferenciación, lo que permite distinguir los intelectuales de los otros grupos, no es la actividad en si misma que realizan sino la “función” que dentro del sistema de relaciones sociales dicha actividad ejerce” (Noguera, 2011, p. 15).

Esto es lo que los Estados Unidos como país central del TLCAN pretenden prolongar, sus bases ideológicas fundadas por coerción y consenso igualmente, lo cual les ha permitido tener una amplia cabida en la sociedad civil de Occidente.

No sólo se trata, por tanto, de un intelectual común, sino que era un fiel servidor de la comunidad que procuraba su bien a toda costa y que es símbolo de la lucha de los pueblos: El autor italiano en los Cuadernos de la cárcel, reelabora, y reestructura un nuevo léxico teórico, el cual es un gran aporte para la revolución en Occidente en materia política, filosófica, antropológica y a la lucha popular. La hegemonía solo se acaba por causa de otra hegemonía que disuelva el bloque histórico y permita la continuidad de otro nuevo que muestre una nueva y mejor identidad social que incluya los derechos e intereses de la sociedad civil en su totalidad.

2.3 Teoría de la Estabilidad Hegemónica (Keohane & Gilpin)

Gilpin (1987) define la hegemonía como la supremacía de un Estado en un sistema y Keohane (1984) aborda el concepto como “una situación en la cual un Estado es suficientemente poderoso para mantener las reglas esenciales que gobiernan las relaciones interestatales y además tiene la voluntad de hacerlo" (p. 35).

La teoría de la Estabilidad Hegemónica, en términos de política económica, se define como la preponderancia de recursos materiales. La teoría asevera que deben existir cuatro conjuntos de recursos de vital importancia para garantizar la existencia de una potencia hegemónica:

1. Control sobre materias primas
2. Control sobre fuentes de capital
3. Control sobre mercados
4. Ventajas competitivas en la producción de bienes con alto valor agregado.

La importancia del primer recurso ha dado lugar al discurso tradicional sobre el apoyo a la expansión territorial y el imperialismo. Del mismo modo, el hecho de contar con un acceso continuo al capital dota de poder a cualquier estado debido a que pueden prestarlo a quien quieran o negarlo si así lo desean. En cuanto a los mercados, es importante saber que existen estados con poder de negociación en virtud de su tamaño, ya que pueden cerrar las puertas comerciales a unos estados mientras lo niegan a otros se considera una poderosa arma económica; o por el contrario dichos Estados pueden ofrecer acceso a otros mercados exportadores a través de concesiones y esto representa un alto grado de influencia. En pocas palabras, entre mayor sea la capacidad de un

Estado de otorgar o negar el acceso a mercados de otros se considera que tiene un mayor poder económico potencial.

De esta manera resulta útil comprender que una de las razones fundamentales para estudiar la hegemonía es el peligro que corre el sistema en la situación que un Estado acumule mucho poder; dicha situación puede cambiar el destino de los demás Estados. Resulta interesante además el hecho de que la teoría de la Estabilidad Hegemónica; cuyas bases están en la economía política internacional, proclame que es necesario el dominio de un solo Estado para conservar el orden, esto es, la estabilidad en el sistema internacional.

Consecuentemente, Estados Unidos, como estado más poderoso, es quien establece la lógica de la vida en sociedad en este momento en el que aún domina el tablero geopolítico, esto es, crea "el sentido común" que no son otra cosa que los criterios morales por los cuales debe regirse una sociedad de forma normal. En resumen, el hegemón se encarga de crear a su antojo la estructura social que promueve el consentimiento de la comunidad internacional.

Sin embargo, éste poder del que goza Estados Unidos no durará para siempre, en la era moderna otros Estados como Países Bajos o Reino Unido ya han ejercido este liderazgo por poco más de un siglo y su reinado ha terminado. Ruvalcalba (2017) menciona que cada hegemonía tiene 5 fases: emergencia, despliegue, apogeo, declive y extinción. Para el caso estadounidense, el autor la resume así:

A partir de la última década del siglo XIX, el sistema internacional entró en una dinámica marcada por la hegemonía de Estados Unidos: su fase de emergencia o ascenso ocurrió desde los últimos años del siglo XIX hasta la Primera Guerra Mundial. Entre 1914 y 1944, Estados Unidos desplegó su poderío y consolidó su hegemonía. Finalmente, desde 1945 hasta 1981, transcurrió un periodo de apogeo hegemónico caracterizado no solo por la preponderancia de poder nacional, sino también por la voluntad para emplearlo en la definición de la nueva gobernanza internacional. No obstante, en el último cuarto del siglo XX, la hegemonía estadounidense comenzó a dar signos de agotamiento. (párr. 5)

Gilpin (1987) análogamente, muestra que la posición geográfica de Estados Unidos lo ha llevado a verse en la necesidad de ser dominante en materia monetaria a través del dólar ya que no goza de ventajas geográficas que le permitan ejercer un poderío militar de manera más sencilla como en Rusia. Pero ésta estrategia de ser el banquero del mundo usada por los estadounidenses ha

implicado altos costos como la pérdida del sistema Bretton Woods y convertirse en un deudor cuando antes era un acreedor.

En una economía mundial abierta y libre, es necesaria la existencia de un país hegemónico o dominante, quien es el encargado de disponer las reglas de mercado que generalmente son obedecidas por los demás países que participan en dicha economía según afirma Gilpin (1987). Este país hegemónico posee la voluntad y capacidad para crear las normas de un orden económico liberal, es decir en una economía basada en los preceptos de libre mercado.

Sin embargo, la existencia de un Estado hegemónico por sí solo no garantiza el desarrollo de una economía internacional liberal, por lo que su distribución de poder debe estar hacia un orden internacional liberal, ya que una hegemonía al no estar acompañada de un compromiso liberal con la economía de mercado puede llevar a sistemas imperiales o a la imposición de restricciones a los estados considerados potencias menores. La hegemonía de un estado es respetada por los otros debido al estatus y prestigio del país hegemónico en el sistema político internacional, es decir, se requiere de un gran consenso ideológico para que el país que desea obtener la hegemonía obtenga el apoyo de los otros estados poderosos. Si los demás Estados consideran que el país hegemónico usa ese poder únicamente para su propio provecho ese estatus de hegemón se vería debilitado.

Según Gilpin (1987) a través de la historia solo se han dado las circunstancias para el liderazgo hegemónico dos veces, ya que en esos dos periodos el líder hegemónico era aceptado por la comunidad internacional, la primera fue en la época de la Paz británica, donde hubo un periodo de dominación mundial británica y la segunda al finalizar la Segunda Guerra Mundial, cuando Estados Unidos tomó el liderazgo al promover un orden económico liberal internacional, siendo Estados Unidos uno de los principales promotores del establecimiento del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) que inicialmente suscribieron 23 países y el Fondo Monetario Internacional (FMI).

Según la teoría, el Estado que posee la hegemonía tiene la responsabilidad de proveer bienes colectivos a los demás, tales como un sistema comercial y una divisa estable. Una economía hegemónica cumple varias funciones importantes para crear regímenes internacionales, los cuales son definidos como normas, principios, reglas o procedimientos, los cuales son legitimados mediante dicha hegemonía, lo cual facilita también a especificar cuáles son las prácticas comerciales ilegítimas con el fin de minimizar el conflicto entre naciones.

La divisa del país hegemónico también cumple un papel crucial en todo el proceso, ya que en el sistema monetario internacional le otorga un gran poder monetario y financiero, en este caso países como Reino Unido y Estados Unidos han sacado gran provecho del derecho de emisión de dinero, de igual forma Estados Unidos también ha utilizado su poder financiero para premiar a sus estados aliados con el acceso a los mercados de capital y ha castigado a los países enemigos negándoles el acceso a dichos mercados.

Sin embargo, la competencia económica y el sistema de precios llevan a la economía de mercado a niveles más altos de eficiencia productiva, integración de mercados y crecimiento económico, lo cual genera que los estados produzcan cambios de sus actividades económicas provocando a su vez una redistribución internacional del poder económico, este efecto de las fuerzas de mercado cambia el escenario político internacional y afecta directamente el poder hegemónico de un país, ya que al presentarse una redistribución económica y militar del centro a los estados en ascenso de la periferia, la capacidad del Estado hegemón de mantener las normas establecidas para el sistema disminuye.

3. OBJETIVOS

3.1 Objetivo general

Analizar la hegemonía de Estados Unidos en el marco de la actual renegociación del TLCAN.

3.2 Objetivos específicos

1. Caracterizar el comercio internacional de los países miembros del TLCAN entre 2012 y 2016.
2. Establecer las diferencias entre la posición hegemónica de Estados Unidos en la negociación inicial del TLCAN en 1994 y la renegociación actual del mismo acuerdo de libre comercio.
3. Determinar potenciales resultados que evidencien la influencia de Estados Unidos en la renegociación del TLCAN.

4. METODOLOGÍA

Para llevar a cabo la investigación la metodología empleada parte de un estudio descriptivo, el cual, según Hernández, Fernández y Baptista (2014) busca establecer o identificar las propiedades,

características y los perfiles de sujetos, grupos de personas, comunidades o de cualquier evento o fenómeno que sea sometido al análisis. Este tipo de estudio pretende únicamente recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o variables que se tienen en cuenta, pero no tiene como objetivo indicar como se relacionan dichas variables. Igualmente, un estudio descriptivo sirve principalmente para mostrar con precisión los enfoques o dimensiones de un evento o situación particular, es decir, los investigadores son capaces de definir o visualizar que conceptos o variables se medirán y sobre qué personas, grupos o hechos particulares se recolectará la información.

Por lo anterior, es necesario identificar los perfiles y actitudes que toman los tres países miembros del TLCAN y que actualmente se encuentran renegociando dicho acuerdo. Para el estudio se evalúa el periodo 2012-2016, para evidenciar la evolución y el comportamiento del comercio entre los miembros del acuerdo, previo al proceso de renegociación. Igualmente, se hizo una revisión documental acerca del papel de Estados Unidos en la negociación inicial del TLCAN finalizada en 1994, cuyo análisis permite establecer la calidad de hegemón de este actor estatal en ese momento, para luego elaborar un análisis comparativo de su actuar en los dos momentos de negociación.

El diseño metodológico se orienta bajo un enfoque mixto, porque implica la recolección y análisis de datos cualitativos y cuantitativos para comprender y profundizar los eventos o fenómenos que permitieron evaluar las condiciones de la realidad de Estados Unidos para entender su forma de actuar y a su vez acotar datos relevantes con los cuales se busca explicar el fenómeno o evento en particular (Hernández et al., 2010).

4.1 Objetivo 1: Caracterización del comercio internacional del TLCAN

El desarrollo de la caracterización del comercio internacional del Tratado de Libre Comercio de América del Norte –TLCAN-, responde a un método hipotético deductivo que parte de lo general hacia lo particular. Así, se hace una contextualización del origen del Tratado dentro de un escenario geopolítico que cambio. Seguido con un enfoque cuantitativo se pretende evidenciar la dinámica del comportamiento del comercio intrarregional (trilateral), teniendo en cuenta las variables exportaciones e importaciones de bienes durante el periodo 2012-2016, para luego analizar el correspondiente saldo de la balanza comercial del acuerdo.

Posteriormente, se elaboró un análisis sectorial bilateral relacionado con la estimación de los principales sectores de intercambio comercial entre Canadá - Estados Unidos y México-Estados Unidos para dar cuenta de los patrones de comercio internacional vigentes, mediante la evaluación del índice de Grubel y Lloyd que se calcula de la siguiente manera:

$$GL_i = \frac{(x_i + m_i) - |x_i - m_i|}{(x_i + m_i)} = 1 - \frac{|x_i - m_i|}{(x_i + m_i)} = \frac{2\text{Min}(x_i, m_i)}{(x_i + m_i)} \quad 0 \leq GL_i \leq +1$$

Las bases de datos para la obtención de la información fueron:

1. Banco Mundial the World Integrated Trade Solution (WITS).
2. Base de datos TradeMap.org

Para una mejor percepción de la información se elaboraron cuadros y gráficas explicativas cuyo énfasis está en destacar la importancia de la cohesión de las relaciones comerciales intrarregionales del TLCAN, como punto de partida para el perfeccionamiento del siguiente objetivo.

4.2 Objetivo 2: Análisis comparativo del poder hegemónico de Estados Unidos

Este segundo objetivo enfocado en el establecimiento de las diferencias en cuanto a la posición hegemónica de Estados Unidos tanto en la negociación (1994) como en el periodo actual (2017); exigió una revisión documental de textos, discursos, documentos y fuentes oficiales del gobierno de Estados Unidos que evidenciaran el papel asumido por este hegemón con el fin de determinar sus relaciones de poder. Esta revisión dio lugar al desarrollo de un análisis comparativo para establecer el liderazgo de Estados Unidos en los dos momentos mencionados, teniendo en cuenta: posición negociadora, seguridad nacional, tribunales de arbitraje, movimientos de capital, imposición de ventajas competitivas, normas de origen.

Para el análisis documental de la primera fase, relacionada con la posición negociadora de Estados Unidos en el momento de la constitución del TLC, se evaluaron los siguientes documentos:

1. “The Birth of NAFTA”, en el cual se encuentra una revisión histórica de la posición que tenía Estados Unidos, México y Canadá respecto al establecimiento del acuerdo comercial trilateral.
2. Cronología de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio 1992.
3. History of NAFTA and its purpose.

Para el análisis documental de la segunda fase, relacionada con la posición negociadora de Estados Unidos en el momento de la renegociación del acuerdo que da lugar en agosto de 2017, se evaluaron los siguientes documentos:

1. Cinco claves sobre la primera ronda de renegociación del TLCAN.
2. Incertidumbre en segunda ronda de negociación de TLCAN.
3. Termina tercera ronda; avanzan sólo en Pymes.
4. “Los temas que darán 'dolor de cabeza' a México en la ronda 4 del TLCAN” y “Así cierra la ‘difícil’ cuarta ronda del TLCAN 2.0”.
5. “La renegociación del TLCAN está en un punto muerto”, el cual aplica para la quinta ronda renegociada.
6. “Quinta ronda renegociación del TLCAN concluye sin grandes avances, Estados Unidos sigue impulsando demandas”, el cual habla sobre las conclusiones de la quinta ronda.
7. Lento y dividido, así concluye la sexta ronda de negociaciones del TLCAN; México ya ve avances.
8. Séptima ronda del TLCAN: Logran 3 capítulos y dejan 6 más a punto de cerrar.

La compilación de la información permitió construir las diferencias en la posición negociadora tanto al inicio del TLCAN como en el actual momento de la renegociación.

4.3 Objetivo 3: Influencia de Estados Unidos en la renegociación actual del TLCAN.

Para el desarrollo del tercer objetivo relacionado con la posición e influencia de Estados Unidos en la actual renegociación, se realiza una revisión documental basada en el análisis teórico del concepto de Hegemonía de Wallerstein (2015) y la propuesta teórica de Keohane (1984) y Gilpin (1987), en relación con la estabilidad económica. Se evalúan los siguientes textos:

1. “Adiós a la diplomacia americana”, artículo en el cual se realiza una descripción de la actual política exterior que se está manejando en Estados Unidos con la presidencia de Donald Trump, mostrando las decisiones que ha tomado y los efectos que han tenido dichas decisiones en la política exterior e interior del país (Torreblanca J. , 2018).
2. “TLCAN y la proyección de Norteamérica”. Este documento muestra el ranking global en el cual están los tres países miembros del acuerdo, con referencia al Índice Elcano de presencia global que mide la presencia económica, militar y blanda (Real Instituto Elcano, 2017).
3. “Trump es Trump”, aproximación a las fuerzas internas y externas que mueven a Trump, para comprender el comportamiento y toma de decisiones del Jefe de Estado.
4. “Unpacking Trump’s ‘Alternative Facts’ on NAFTA”, artículo en el que Trump declara su posición en contra de la situación actual del NAFTA y reitera su amenaza de retirarse del acuerdo (Blackwill & Rappleye, 2017).
5. “Trump y el mundo: un año de política exterior”, artículo en el que se hace un análisis de la política exterior de Donald Trump desde su llegada a la Casa Blanca (García C. , 2018).
6. “El orden comercial multilateral ante el neo mercantilismo de Trump”. Este documento especula sobre la política comercial de Estados Unidos y los posibles efectos sobre el comercio internacional (Steinberg, 2017).

Estos textos evidencian las acciones del gobierno en relación con la renegociación del acuerdo de libre comercio enmarcadas en su actual política exterior, en las siete rondas de negociación que hasta el momento han concluido desde el inicio (agosto de 2017), teniendo en cuenta los aspectos explícitos, conscientes y manifiestos, y también aquellos implícitos, inconscientes y subyacentes que integran todo el fenómeno.

La evaluación da lugar a un análisis hipotético deductivo que trata de explicar de una manera empírica los posibles resultados que arrojará la renegociación de acuerdo a esos patrones de comportamiento que tienen los países implicados determinando quien gana y quien pierde en el tema.

Adicionalmente, para incluir la participación de los otros socios, se analizan las posiciones de México y Canadá, teniendo en cuenta para México el texto: “Prioridades de México en las negociaciones para la modernización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte”

(Gobierno de México, 2017); y para Canadá el texto: “NAFTA renegotiation: An opportunity for more fairness” (Canadian Labour Congress, 2015).

5. RESULTADOS

5.1 TLCAN: Un fenómeno en constante cambio

Al terminar la Guerra Fría a principios de la década de los noventa se inicia un periodo marcado por la influencia neoliberal y la profundización de la globalización, configurando así un nuevo panorama geopolítico liderado por la hegemonía de occidente en cabeza de Estados Unidos. Esta coyuntura generó mayores libertades económicas y expansión del comercio. Durante ese periodo, el volumen del comercio mundial de mercancías creció, en promedio, a un ritmo tres veces más rápido que la producción mundial.

En medio de las condiciones de liberalización del comercio y de consolidación de la globalización en los noventa, los esfuerzos por consolidar las relaciones comerciales se acentúan mediante acuerdos de integración; así, surge el TLCAN en 1994 para fortalecer la unificación de los mercados de Estados Unidos, México y Canadá, dados los intereses conjuntos en dinamizar su comercio internacional. Desde sus inicios, el acuerdo generó cifras positivas, ya en 2001 las cifras de intercambio comercial trilateral llegaron a USD \$619.281 millones; en 2010 la integración mostró cifras de USD \$889.586 millones, a partir de este año los niveles de crecimiento han presentado una tendencia estable ya que para el año 2017 el comercio internacional de la región sumó USD 1.081.354 millones, de acuerdo con datos de Trademap. Estos guarismos reflejan un activo y dinámico comercio intrarregional.

Con la crisis financiera de 2008, catalogada como una de las peores desde la Gran Depresión, por cuenta de la desaceleración de la demanda internacional el comercio global que aparece como el resultado de una inestabilidad financiera inicialmente en la crisis de las hipotecas subprime y agravada por otros factores como la reducción en los precios de la vivienda y el alza en los precios de los productos básicos (en especial alimentos y petróleo). Lo anterior provoca un efecto dominó causando fuertes oscilaciones en importantes instituciones como bancos de inversión, empresas de seguros y entidades hipotecarias.

A raíz de esta crisis, se reduce la demanda de productos en la economía estadounidense, lo que genera un temor generalizado a que la crisis se expandiera al resto del mundo; por tanto cae el consumo, la inversión, el gasto público y las exportaciones. Esto se puede ver en la gráfica que se presenta a continuación, lo cual es una muestra de la caída fuerte del consumo mundial y del crecimiento de las economías (PIB real).

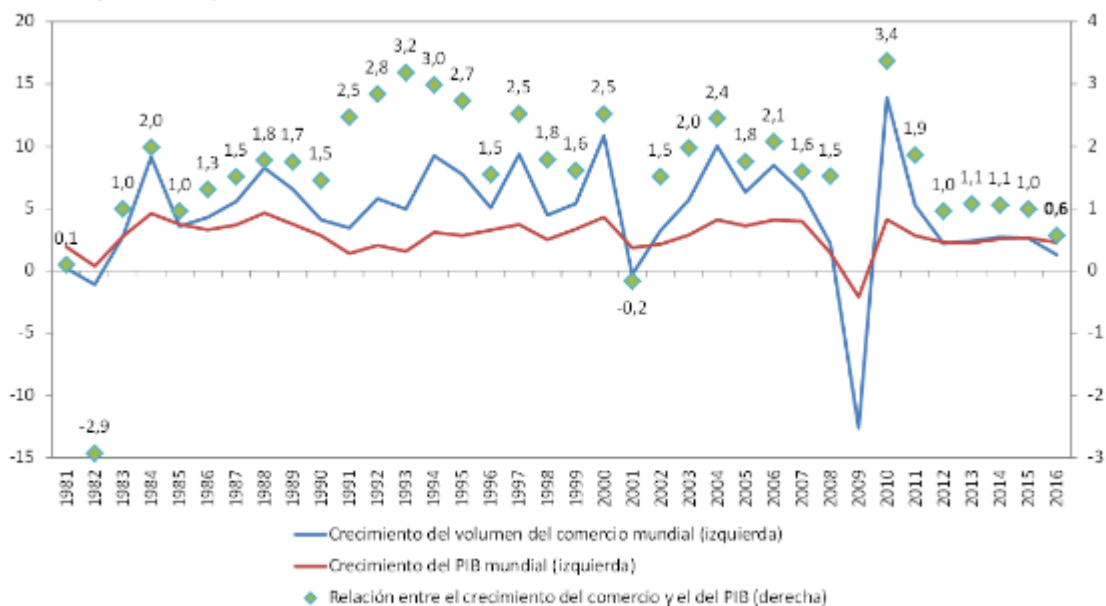


Figura 1. Crecimiento del volumen del comercio mundial de mercancías y del PIB real (1981-2016)

Fuente: (OMC, 2018)

Sin embargo, la cambiante situación global en el siglo XXI, condiciona la geopolítica al tema económico, en un escenario en el cual no solamente Estados Unidos es el líder, sino que otros Estados no desarrollados se posicionan en los primeros lugares de la economía mundial, ejerciendo contrapeso tanto económico como político a los países desarrollados hasta el momento. Es el caso de los denominados BRICs, que asumieron un rol predominante en la economía internacional, junto con otros Estados del este de Asia, entre ellos China, los cuales profundizaron las cadenas globales de valor, especializándose y mejorando la competitividad, según Gómez y González (2016) en cuyo caso algunas economías como la de Estados Unidos perdieron dinamismo, reflejado en la pérdida de empleos y de productividad.

Así las cosas, el descontento de la población presiona por cambios en lo económico, coyuntura que permeó los intereses de los votantes en Estados Unidos, cuyas últimas elecciones presidenciales dieron el triunfo a un desconocido en la política, el líder republicano Donald Trump, sin experiencia en la gestión estatal ni de las relaciones internacionales, pero cuya campaña logró convencer a un electorado cansado de las promesas de sus dirigentes, además desempleado y empobrecido, particularmente la población de la región del Cinturón del Óxido del país¹.

Donald Trump asume la presidencia en enero de 2017 y desde el primer momento sin una política exterior definida, asume posiciones contrarias a las decisiones tomadas en la anterior administración, relacionadas con la salida de acuerdos multilaterales ya negociados como el Acuerdo Transpacífico, el Acuerdo Climático de París y se empodera de la renegociación del TLCAN por las marcadas diferencias comerciales, particularmente con México, en medio de un discurso de carácter xenófobo, antiglobalizador y no colaborativo; ya que Donald Trump concibe que el acuerdo comercial para que sea beneficioso debe generar una balanza comercial superavitaria y una generación de empleos para su país.

Al acuerdo de integración regional TLCAN, el mandatario estadounidense le da un giro de 180 grados, al mostrar una postura defensiva para su país en temas como empleo doméstico, déficit comercial y con las intenciones de generar acuerdos bilaterales con México y Canadá si no se llega a un consenso, dejando claro así, como segunda opción el bilateralismo a pesar que siga prefiriendo una posición multilateral por ahora. Tal parece, la personalidad de Donald Trump es clave a la hora de entender las decisiones estatales en materia de seguridad, comercio y diplomacia frente al mundo.

En ese sentido, para iniciar la explicación del papel asumido por Estados Unidos ahora en la renegociación del TLCAN, se evaluó para el periodo 2012-2016 tanto el comportamiento del comercio trilateral total, como también la dinámica sectorial bilateral; igualmente se valoraron los sectores más sensibles del acuerdo, según los intereses de Estados Unidos.

¹ El Cinturón del Óxido es una región en el Noreste de Estados Unidos, que va desde el Estado de Nueva York cruzando Pensilvania, Ohio y Michigan, terminado en el Norte de Indiana y en el Este de Illinois y Wisconsin (Pickard, 2016).

5.1.1 Comercio trilateral del TLCAN

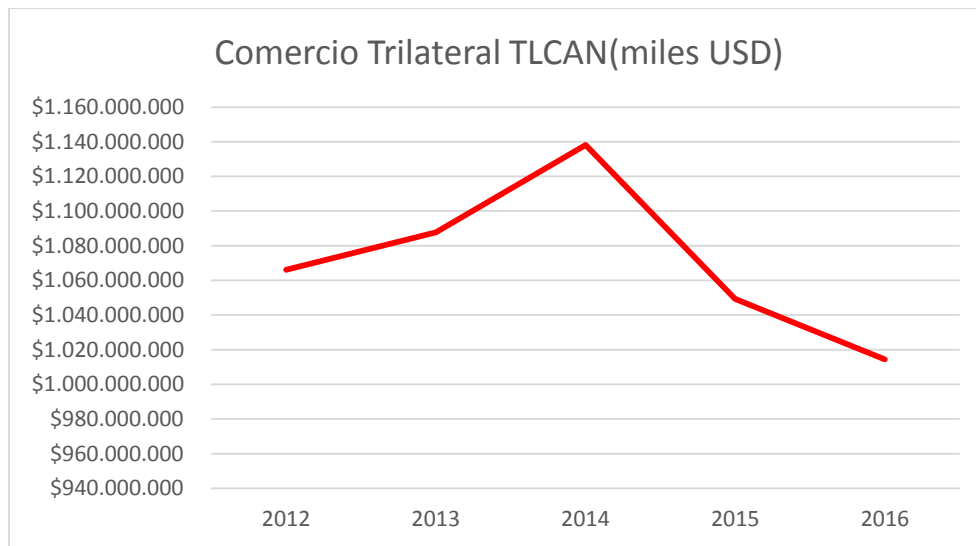


Figura 2. Flujo comercial trilateral TLCAN periodo 2012-2016

Fuente: elaboración propia a partir de Trademap (2018)

Luego de la crisis ya superada en el año 2012, el flujo comercial intrarregional del TLCAN tuvo un aumento paulatino con su pico más alto en el año 2014, con un intercambio de USD 1.381.142 millones; pero a partir de este año se evidencia una disminución que en el año 2016 registra un valor de USD 1.011.422 millones. Desde la perspectiva comercial los tres países buscaban un aumento en el bienestar social en términos de generación empleo, aumento en la inversión y reducción de barreras arancelarias para facilitar los intercambios comerciales, culturales y sociales en una visión altruista, con el objeto de construir puentes para una zona de libre comercio.

En la figura 2, se observa un comportamiento creciente integracionista muy dinámico hasta 2014, cuando se inicia una desaceleración marcada al final del periodo analizado, lo cual responde a la disminución en el flujo comercial mundial por cuenta del débil crecimiento económico y la disminución de la demanda por productos importados; lo cual también se presentó en los países miembros del TLCAN. A este comportamiento se suman temas macroeconómicos como las fluctuaciones en los tipos de cambio y en los precios de los productos básicos; hechos que se desprenden en cierta medida en la desaceleración de la economía China, divergencias en políticas monetarias de las principales economías y las reservas de producción de combustible en Estados Unidos, según el comunicado de prensa de la OMC (2015). Cabe resaltar también que, como

segundo mayor bloque de integración, el TLCAN representó el 16% del total comercializado en exportaciones y el 11,4% en materia de importaciones a nivel mundial para 2016.

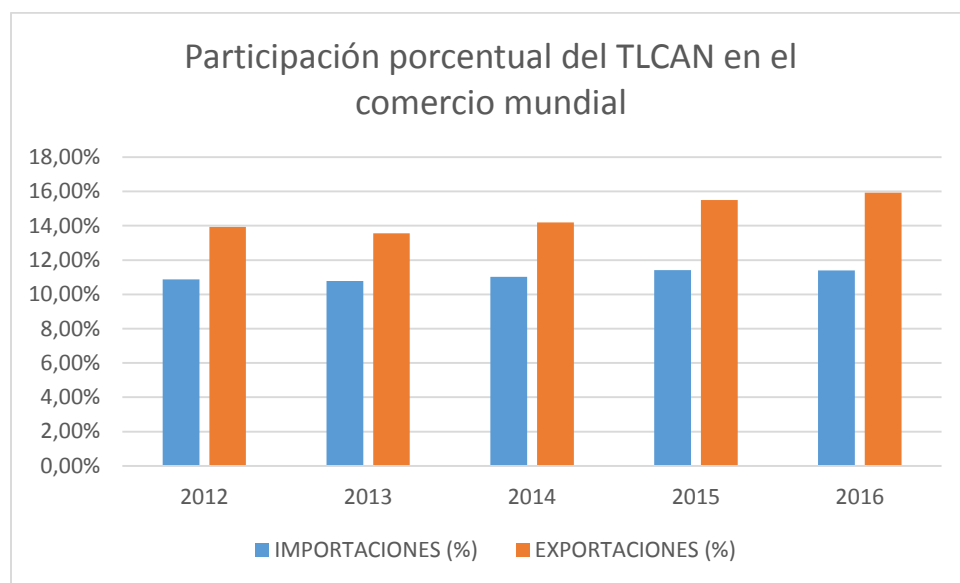


Figura 3. Participación porcentual del TLCAN en el comercio mundial 2012-2016

Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos Trademap (2018)

En la figura 3, se muestra la participación porcentual del TLCAN del nivel del flujo comercial de exportaciones e importaciones en comparación al flujo comercial total a nivel mundial durante el quinquenio 2012-2016. Se muestra un comportamiento estable que en promedio es de 15.9% y 11% para exportaciones e importaciones respectivamente; mostrando así la relevancia que tiene dicho acuerdo en todo el mundo y el nivel de comercio que tiene a pesar que este conformado únicamente por tres países, siendo el segundo acuerdo intrarregional (después de la Unión Europea) que muestra un dinamismo comercial importante.

5.1.2 Estados Unidos– Canadá: un vínculo existente desde hace varias décadas

La relación entre Estados Unidos y Canadá es una de las más fuertes e importantes relaciones bilaterales no solo en materia comercial sino también históricamente en aspectos políticos y sociales a nivel mundial, aspecto que actualmente se encuentra en entredicho dadas las políticas exteriores y comerciales estadounidenses.

El intercambio comercial entre estas dos economías es superior al 50%, tanto que en 2016 del total de importaciones canadienses alrededor del 52% provienen de Estados Unidos, y aproximadamente el 76% del total de exportaciones canadienses se dirigen a Estados Unidos. Igualmente, las compañías canadienses que operan en los Estados Unidos emplean directamente a medio millón de personas que residen en dicho país, adicionalmente tienen en común una frontera de 6.436 km desde el Pacífico hasta el Atlántico, y si se suma la frontera entre Alaska con Columbia Británica y Yukón, esta frontera se acerca a los 12.872 km siendo la más extensa del mundo, según (Aguilar, p.15, 2006).

Canadá exporta a Estados Unidos más de lo que exporta en conjunto a China, Japón y Reino Unido, alrededor de treinta y cinco Estados de la Unión son abastecidos con productos canadienses. Además, alrededor de cuatrocientas mil personas cruzan la frontera entre estos dos países diariamente y de esta relación bilateral se genera alrededor de nueve millones de empleos directos en Estados Unidos (Castaño, 2015).

Por lo tanto, se evidenciará el alto grado de interdependencia de Canadá por parte de Estados Unidos con una geo-cultura amplia y un flujo de capitales de gran magnitud.

El comercio intrarregional entre ambos países viene dado desde el acuerdo de libre comercio previo entre Estados Unidos y Canadá firmado en 1988, el cual estableció las bases para las negociaciones que después dieron lugar a la firma del TLCAN (Stewart, 1993), luego la relación entre estos dos países se ha visto fortalecida especialmente en los sectores de combustibles y vehículos.

5.1.2.1 Intercambio Bilateral Estados Unidos-Canadá

Oferta

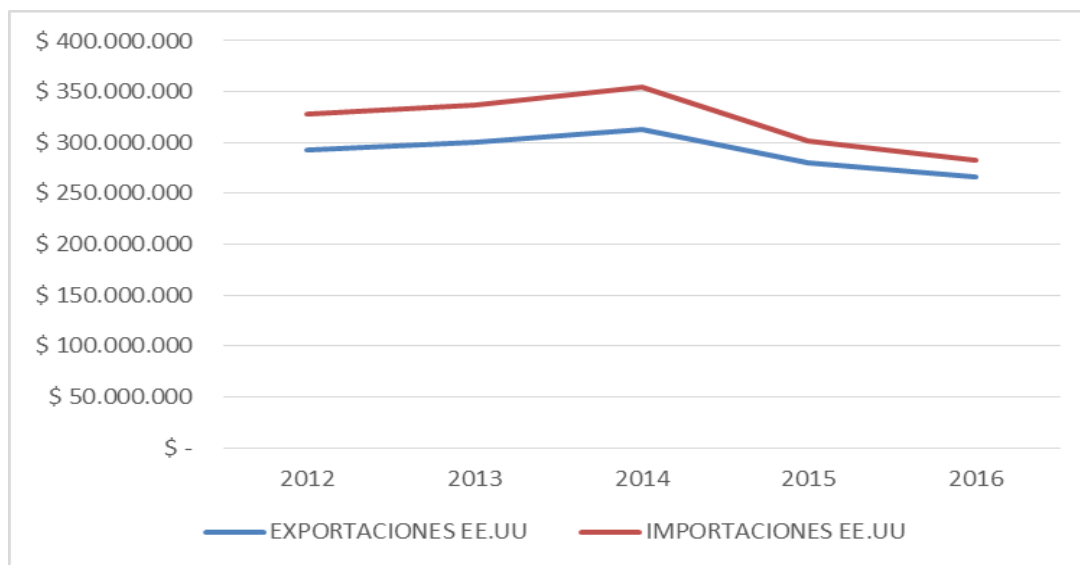


Figura 3. Relación Comercial Bilateral Estados Unidos - Canadá (miles USD).

Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos Trademap (2018)

Se observa en la gráfica anterior un comportamiento creciente entre 2012 y 2014, para luego mostrar una desaceleración continuada hasta 2016. Las razones que explican esta variación se deben al desplome de los precios del crudo en el periodo 2014-15, lo cual generó una especulación en los mercados internacionales reduciendo así el flujo comercial, tal como lo menciona Marzo (2015).

En cuanto al intercambio de servicios, Estados Unidos exporta al mundo de USD \$721.060 millones para el periodo 2012 – 2016, en donde Canadá se sitúa como el tercer país al cual Estados Unidos le exporta servicios detrás de la Unión Europea y México con un promedio anual total de USD \$58.847 millones, el cual representa el 8.16 % del total de exportaciones de servicios.

En la oferta de servicios se destacan los viajes con un promedio anual entre 2012-2016 de USD \$19.658 millones que representan casi el 33,4 % del total de las exportaciones de servicios a Canadá siendo este el más importante, seguido de cargos por el uso de la propiedad intelectual con 15,14%, luego transportes con el 12,41% y servicios financieros con una participación porcentual de 10,27% según cálculos de la base de datos Trademap.

La relación bilateral entre estas dos economías se centra particularmente en el sector automotriz, ya que representa en promedio el 16,97% del total de la oferta exportable estadounidense hacia

Canadá para el periodo analizado, el sector de máquinas y aparatos mecánicos también es muy relevante, ya que presenta el 13,03% en promedio para el periodo en mención. Por su parte el sector de máquinas y aparatos eléctricos presenta un promedio de 8,85% de la oferta exportable de Estados Unidos. También es importante destacar el sector de combustibles minerales y el sector de plástico y sus manufacturas presentando en promedio 7,7% y 4,38% respectivamente.

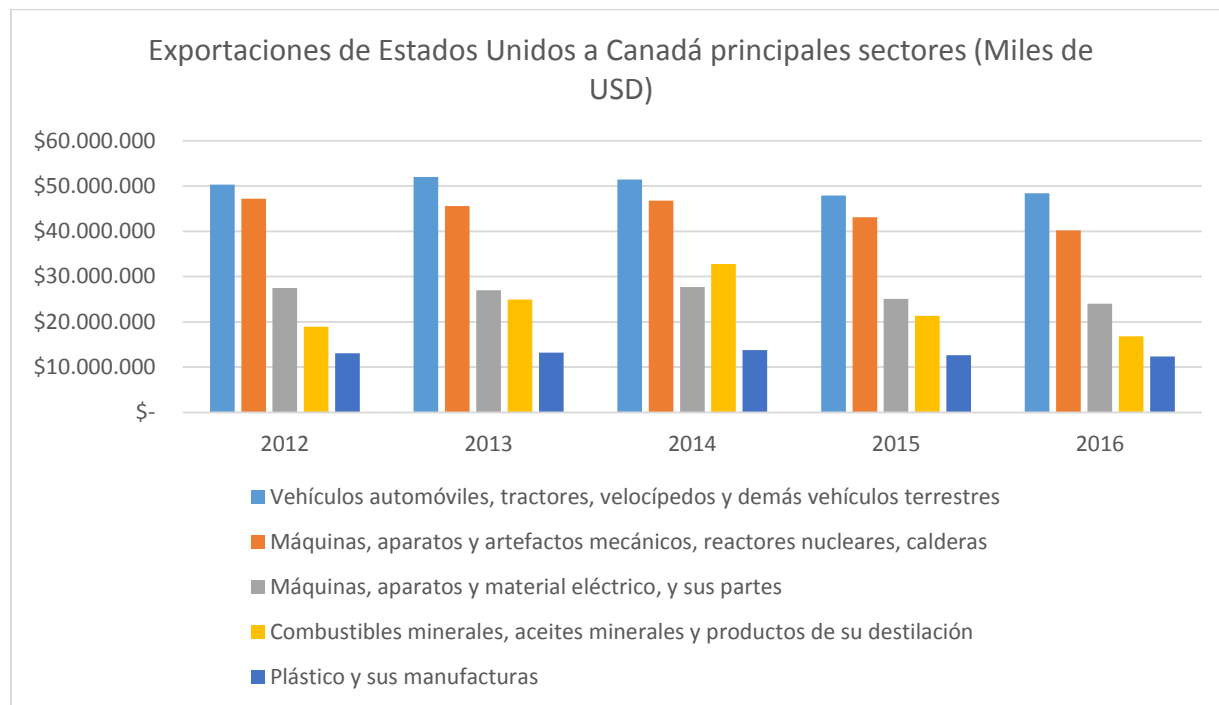


Figura 4. Exportaciones Estados Unidos– Canadá (Miles de USD)

Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos Trademap (2018)

De la misma manera, al observar los sectores numéricamente se encontró una clara estabilidad en el sector automotriz ya que tuvo promedio de oferta de USD \$48.000 millones; le sigue el sector de máquinas, aparatos y artefactos mecánicos que registra un descenso en 2016 de 1,81% frente al 2015. Del mismo modo, el sector que muestra una tendencia a la baja es de los combustibles minerales.

Demanda

La participación de las importaciones que realiza Estados Unidos desde Canadá se mantiene en un rango entre el 58% y el 63% del total importado desde Canadá para los cinco sectores que se muestran en la Figura 6.

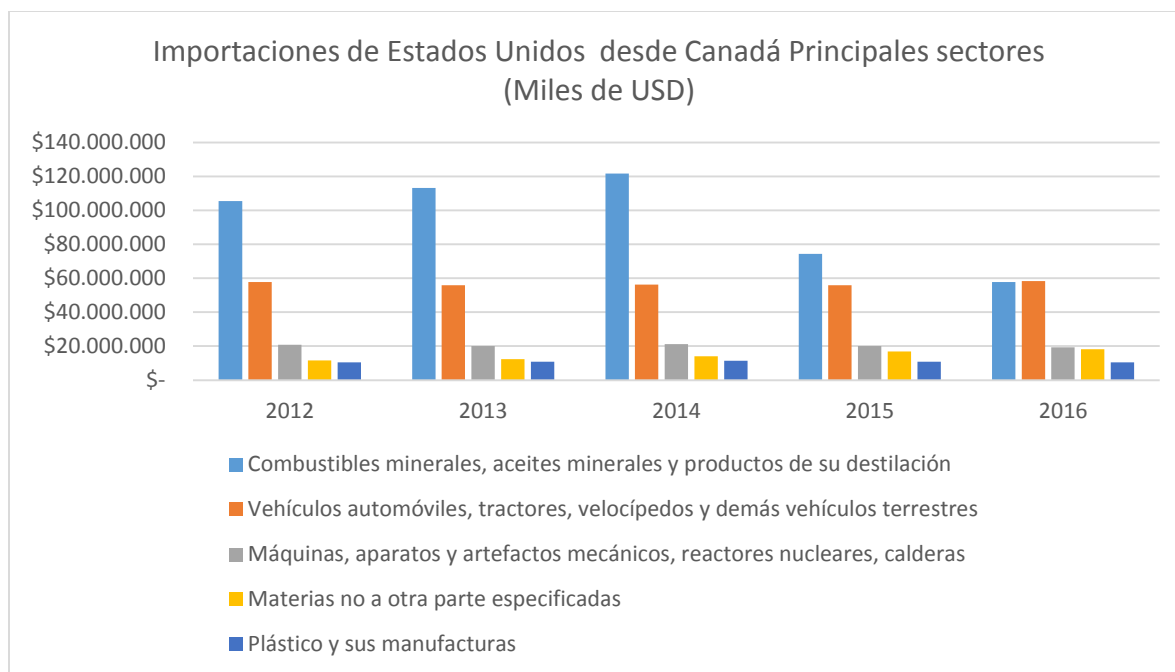


Figura 5. Importaciones de Estados Unidos desde Canadá (Miles de USD)

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Trademap (2018)

Para el periodo 2012-2016, la tendencia a la baja se evidencia en el sector de combustibles minerales, pasando de US 120.000.000 millones en 2014 a menos de US 60.000.000 en 2016, por cuenta del incremento de la oferta de Estados Unidos en este rubro, cuya producción por *fracking*, aumentó las reservas mundiales.

En relación con los otros sectores, el comportamiento es relativamente estable, con un ligero crecimiento del sector automotriz ubicado en la segunda posición del ranking, esto debido a que existe un impulso de la producción automotriz canadiense con un aumento en las ventas de vehículos de un 7,1 % para situarse en 1.720.000 vehículos, creciendo así las exportaciones de Canadá en un 15% en este sector durante este periodo y por ende el aumento de las importaciones por parte de Estados Unidos (EFE, 2012). Para los cuatro sectores se mantienen estables dentro del quinquenio evaluado (2012-2016); las máquinas, aparatos y artefactos mecánicos registran en promedio el 6,35%; las materias no especificadas alcanzan 4,65%; y los derivados plásticos un 3,38%.

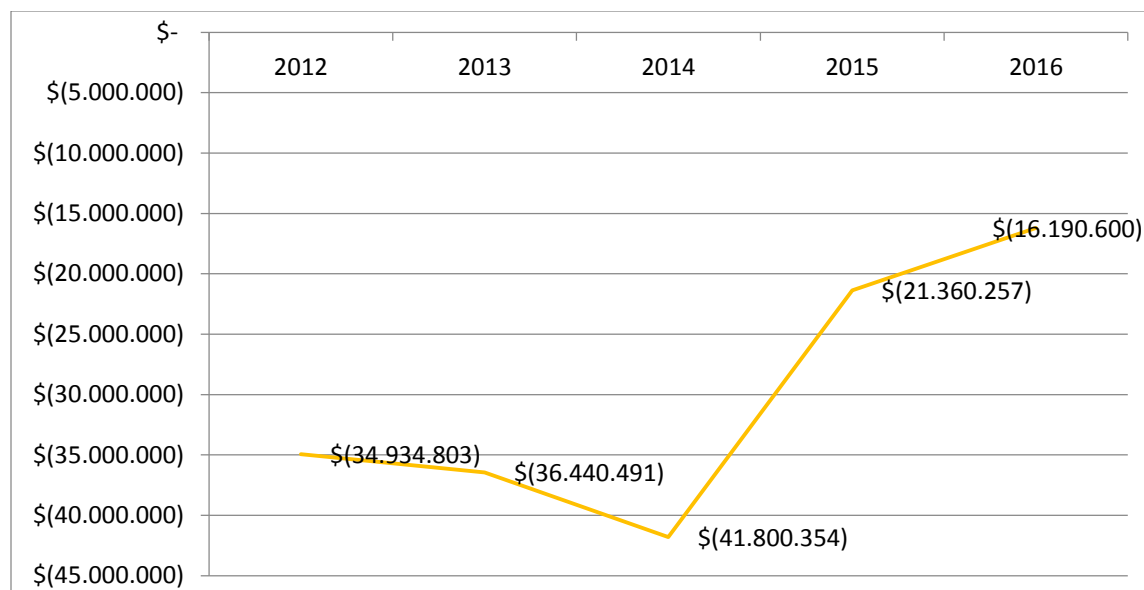


Figura 6. Balanza Comercial Estados Unidos – Canadá (Miles de USD)

Fuente: elaboración propia a partir de (Banco Mundial, s.f.)

Se puede observar que existe un déficit en la balanza comercial de Estados Unidos respecto a Canadá, indicando que es más lo que le compra Estados Unidos a Canadá que lo que le vende a dicho país. En la balanza comercial se observa que el déficit comercial ha disminuido, pasando de USD 34.934 millones en 2012 pasando a USD 16.190 millones en 2016.

5.1.2.2 Patrón de Comercio Estados Unidos- Canadá

El patrón de comercio define las actuales características principales del flujo comercial entre dos o más países explicando las relaciones de intercambio que se presentan ellos. El patrón de comercio se determinó con el índice de Grubel & Lloyd (1975), el cual implica qué proporción de las exportaciones de productos pertenecientes a una industria es compensada por una importación de igual valor de productos de la misma industria. El indicador se mide en valores entre 0 y 1, si se aproxima a 1 el comercio de ese mismo sector entre esas dos economías tiende a ser Intraindustrial y menor a 0.5 indica comercio Interindustrial.

Para obtener este indicador se tomaron como referencia los principales sectores de intercambio entre las dos economías en cuestión, para el periodo 2012 a 2016.

Tabla 1. Índice Grubel & Lloyd Estados Unidos- Canadá.

SECTOR	2012	2013	2014	2015	2016
Vehículos autom3viles, tractores, veloc3pedos y dem3s veh3culos terrestres	0,93	0,96	0,96	0,92	0,91
M3quinas, aparatos y artefactos mec3nicos, reactores nucleares, calderas	0,61	0,61	0,62	0,64	0,65
Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilaci3n	0,30	0,36	0,42	0,45	0,45
Pl3stico y sus manufacturas	0,89	0,90	0,91	0,92	0,92

Fuente: elaboraci3n propia a partir de la base de datos de Trademap (2018).

Se establece entonces que seg3n Grubel y Lloyd el patr3n de comercio predominante entre estas dos econom3as es de car3cter intraindustrial, para los sectores de veh3culos, m3quinas y reactores y pl3sticos y sus manufacturas, dado que el resultado es mayor al 0.5; mientras que para el sector de combustibles el indicador es menor al 0.5 lo que indica un comercio interindustrial. En conclusi3n, el comercio entre estas dos econom3as en el TLCAN infiere un intercambio de naturaleza intraindustrial, a excepci3n del sector Combustibles minerales que presenta un comportamiento interindustrial, esto quiere decir que Estados Unidos compra en su mayor3a bienes de este sector, pero vende bienes principalmente de otras industrias como veh3culos y maquinaria.

5.1.3 Estados Unidos – M3xico: Una relaci3n fronteriza con grandes diferencias

M3xico y Estados Unidos son dos pa3ses que a pesar de compartir m3s de 3.000 km de frontera tienen grandes diferencias culturales, econ3micas y sociales. Desde hace varias d3cadas las relaciones de M3xico con su vecino Estados Unidos no han sido muy sencillas, para el siglo XIX M3xico perdi3 cerca de la mitad de su territorio en disputa con Estados Unidos, seg3n lo explica Iriarte (2016), esto debido a la intervenci3n militar por parte de Estados Unidos con el fin de apoderarse de las tierras del norte de M3xico, lo cual result3 con la firma del Tratado de Guadalupe de Hidalgo, en el cual M3xico ced3a los territorios que hoy son California, Nuevo M3xico, Arizona, Nevada, Texas, adem3s de partes de Utah y Colorado.

El comercio intrarregional entre estas dos economías realmente se ha fortalecido desde la firma del TLCAN y ha procurado para México su crecimiento industrial, especialmente en el campo automotriz, pero también ha sido negativo para su sector agrícola según lo menciona Vega (2010).

Adicionalmente México tiene una gran dependencia económica de Estados Unidos quien tiene un PNB 15 veces superior y el comercio entre estos dos países es mayor que la suma del de Estados Unidos con Brasil, Rusia e India. También diariamente cruzan alrededor de un millón de personas por la frontera entre estos dos países y el flujo monetario alcanza el medio billón de dólares anualmente. México es el segundo destino de las exportaciones estadounidenses, siendo el 14,8% del total solo por detrás de Canadá. Adicionalmente, alrededor de 6 millones de estadounidenses dependen del comercio con México; la incidencia es mayor en California, Texas y Nueva York (El Economista América, 2016).

5.1.3.1 Intercambio Bilateral Estados Unidos-México

Oferta

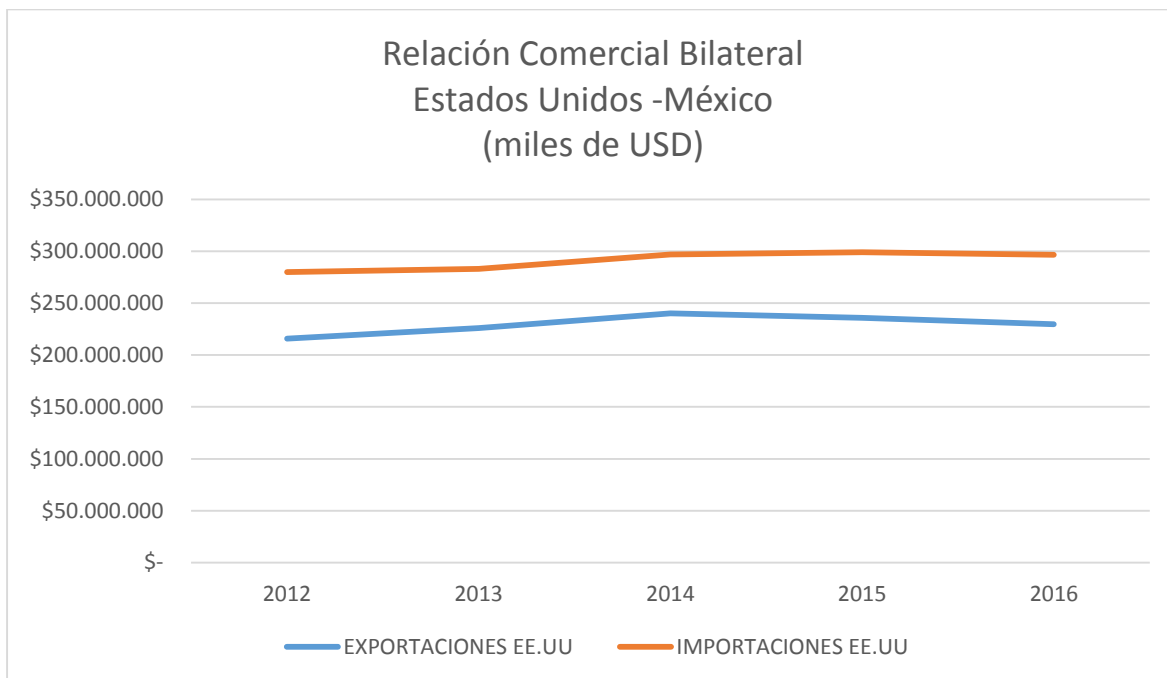


Figura 7. Relación Comercial Bilateral Estados Unidos-México (miles de USD).

Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos Trademap (2018).

Muestra la Figura 8, un comportamiento comercial bilateral con cierta tendencia al alza en la mitad del periodo; al registrar mayor crecimiento de las importaciones de Estados Unidos y un ponderado crecimiento de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos en el total del periodo. El moderado crecimiento de las importaciones responde al auge principalmente en las ventas manufactureras, las cuales tuvieron un crecimiento de 7,2% en el 2014 y el aumento de la demanda estadounidense para los productos mexicanos la cual se mantuvo estable para los años siguientes (Urdiales, 2016).

Las ventas externas registraron un ligero declive a partir del año 2014, esto responde a la caída de los precios del petróleo, esto sumado al bajo precio del petróleo que pasó de 105,87 dólares por barril en promedio en el año 2013 dio inicio a su caída hasta los 49,51 dólares para el año 2015 según datos de la OPEP, lo cual condujo a la disminución de los precios de otros productos energéticos por lo tanto se vio afectado el monto de las exportaciones de este sector hacia México.

Las principales ventas realizadas a México por parte de Estados Unidos en el sector automotriz son automóviles y camiones de las marcas Ford, Jeep BMW, Toyota y Nissan; seguido de partes y accesorios; luego camiones y vehículos automotores para el transporte de bienes. Para el sector de máquinas, artefactos y aparatos mecánicos lo más vendido fueron máquinas automáticas procesadoras de datos, partes de accesorios de computadoras y máquinas de oficina.

En el sector de máquinas aparatos y material eléctrico se negociaron principalmente circuitos electrónicos integrados y microestructuras; para el rubro de combustibles los productos más negociados fueron aceite de petróleo no crudo, gas de petróleo y demás hidrocarburos y finalmente para los plásticos se vendió polímeros de etileno en formas primarias y demás manufacturas de plástico (TPIC, s.f.).

Para una mejor percepción de la información se detallan a continuación los principales sectores de intercambio entre Estados Unidos y México:

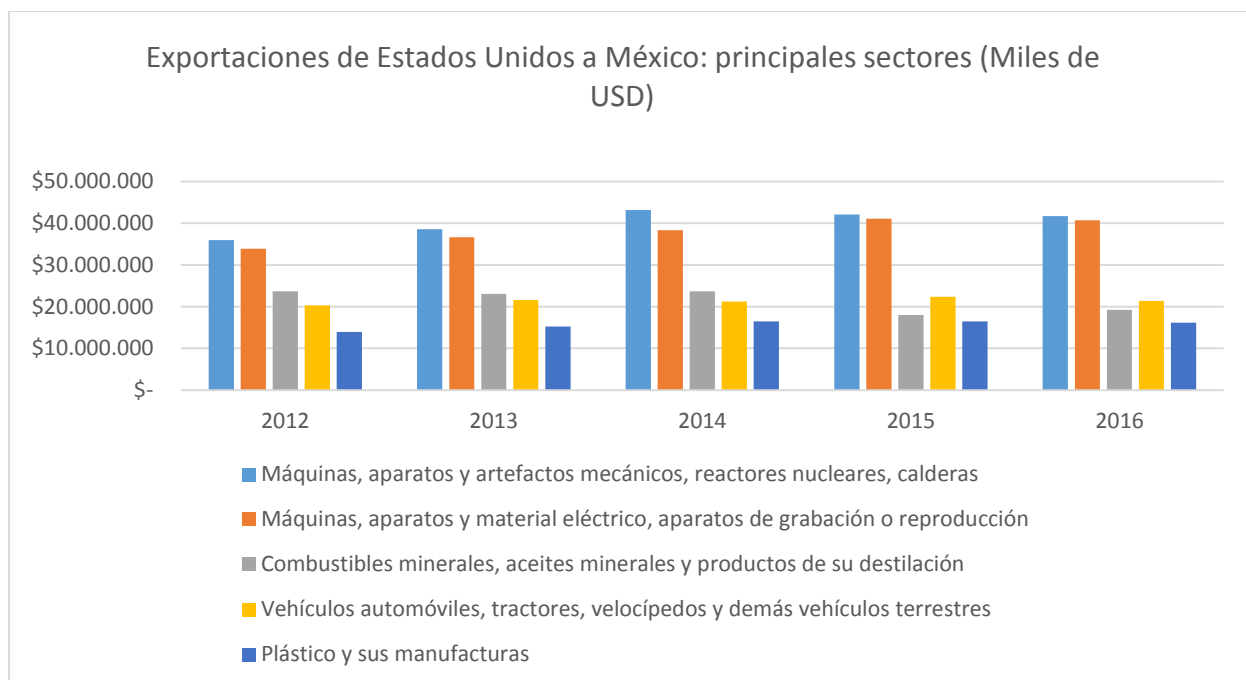


Figura 8. Exportaciones Estados Unidos – México (Miles de USD)

Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos de Trademap (2018).

Durante el quinquenio, la Figura 9 muestra un comportamiento positivo con tendencia creciente para los cinco principales sectores, aunque sin variaciones significativas, lo cual se explica debido a que el gobierno estadounidense realizó un plan de estímulo presupuestario y monetario, favoreciendo así a una recuperación económica luego de la crisis del 2008. Su crecimiento se elevó a 2,6% del PIB en el 2015, logrado entre otras cosas, gracias a las bajas tasas de interés, al aumento del consumo privado y a la generación de nuevos empleos; sin embargo, la actividad se ralentizó en un 1,6% para el año 2016 producido por una disminución en el consumo y la inversión (Santander, s.f.).

Las máquinas, aparatos y artefactos mecánicos encabezan la lista con un promedio de 17.56% del total exportado de Estados Unidos a México, las máquinas aparatos y material eléctrico representan el 16,58% de la oferta estadounidense; los combustibles, registran en promedio el 9,44%; los vehículos alcanzan el 9,32%; y los plásticos el 6,08%.

Otro factor que representa el dinamismo del comercio bilateral son los sectores de máquinas eléctricas y el sector de vehículos automotores, ya que durante todo el periodo analizado fueron los sectores que más aportaron a la cuota exportable de Estados Unidos a México, siendo el sector

automotriz el que más crecimiento ha mostrado; esto debido a que en el mercado mexicano la demanda de vehículos creció, en donde Estados Unidos aprovechó este escenario ya que las ventas en el mercado mexicano se repartieron así: 46% con vehículos producidos en México y 54% importados, según cifras de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA) pasando del segundo lugar en 2012 aportando el 18,5% del total de exportaciones hasta el primer lugar en 2016 aportando el 24% en dicho sector.

Demanda

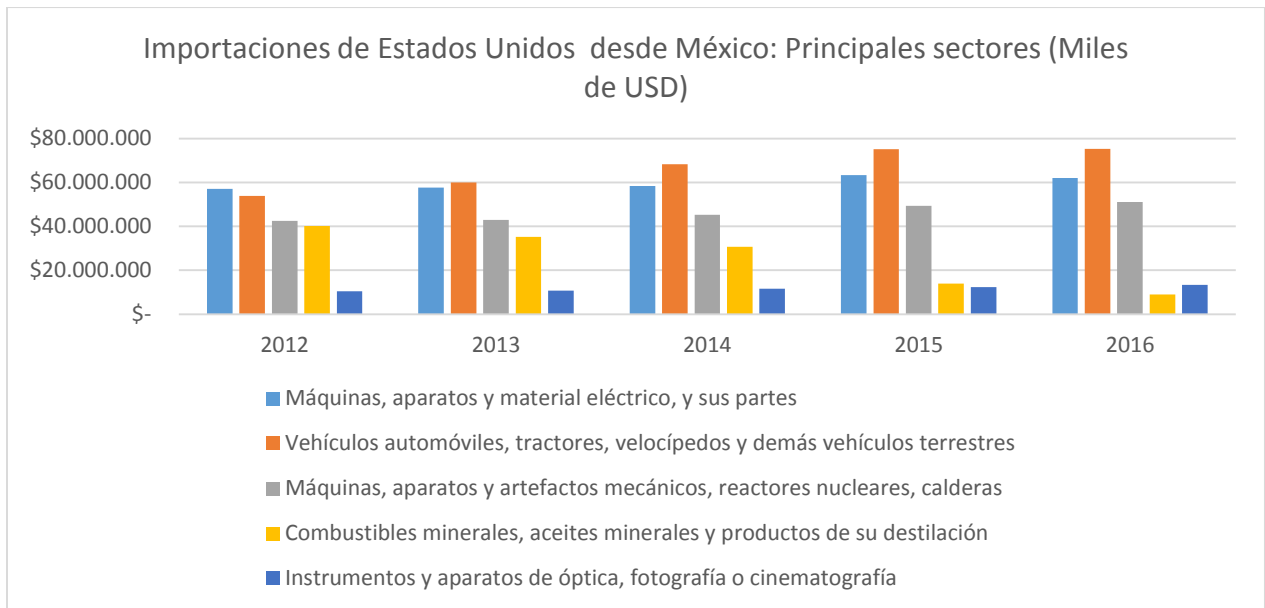


Figura 9. Importaciones Estadounidenses desde México (Miles de USD)

Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos Trademap (2018).

Por el lado de las importaciones, claramente se evidencia en primer lugar, un aumento de las compras estadounidenses del sector automotriz mexicano, con un crecimiento anual promedio de 8,87% entre 2012 y 2016, así como también del sector de máquinas y artefactos mecánicos; mientras que el rubro de combustibles minerales y demás, registra una desaceleración anual promedio de 29%.

Del total comercializado por México para el periodo 2012-2016, Estados Unidos representó su principal socio comercial alcanzando un promedio de 79,8% en sus exportaciones y el 48,46% en sus importaciones respecto al total según cifras de Trademap, lo cual muestra que México depende en un alto grado de Estados Unidos en materia comercial.

Según el portal América Economía (2015), el aumento de las exportaciones mexicanas hacia su vecino del norte se debe al dinamismo del sector exportador asociado a la fuerte demanda externa por parte de Estados Unidos en el sector automotriz, la cual se ve impulsada en mayor medida en el año 2014; luego, la disminución en las ventas de combustibles se explica por la política comercial por parte de Estados Unidos en el 2014 de reducir su demanda externa de crudo y suplirlas con sus reservas internas teniendo en cuenta la abundancia de petróleo que tenían disponible. Para dicho periodo, el análisis sectorial registra el siguiente comportamiento en las importaciones: Las máquinas, aparatos y material eléctrico encabezan la lista con un promedio de 20,42%, los vehículos representan el 22,76% de la demanda estadounidense; las máquinas, aparatos y artefactos mecánicos registran en promedio el 15,88%; los combustibles alcanzan el 8,96% y los instrumentos y aparatos de óptica el 4%.

Como se evidencia en la figura 10, los sectores que mostraron cambios significativos dentro del periodo analizado fueron sector automotriz ubicado en la segunda posición y el sector Combustibles minerales ubicados en la cuarta. El primero de ellos muestra un crecimiento significativo a partir del 2012 llegando incluso en el año 2015 a presentar un aumento del 14.3% respecto al 2014. De igual manera se presentó para esos años un incremento del 15.4% en las importaciones estadounidenses provenientes de México debido, entre otras cosas al crecimiento productivo de dicho sector que para el 2015 contaba con 18 fábricas en 11 estados y produciendo más de 48 modelos de autos y camiones ligeros (Forbes, 2015).

Para el caso de los combustibles minerales la reducción constante dentro del periodo analizado, se produjo en gran medida a la implementación del *Fracking* en Estados Unidos a inicios de los 80's con un boom en el 2000 (Urresti y Marcellesi, 2012), buscando depender cada vez menos del petróleo extranjero aumentando su producción interna. En el año 2013 las importaciones de crudo por parte de Estados Unidos presentaron su nivel más bajo desde 1987 importando únicamente 6 millones de barriles.

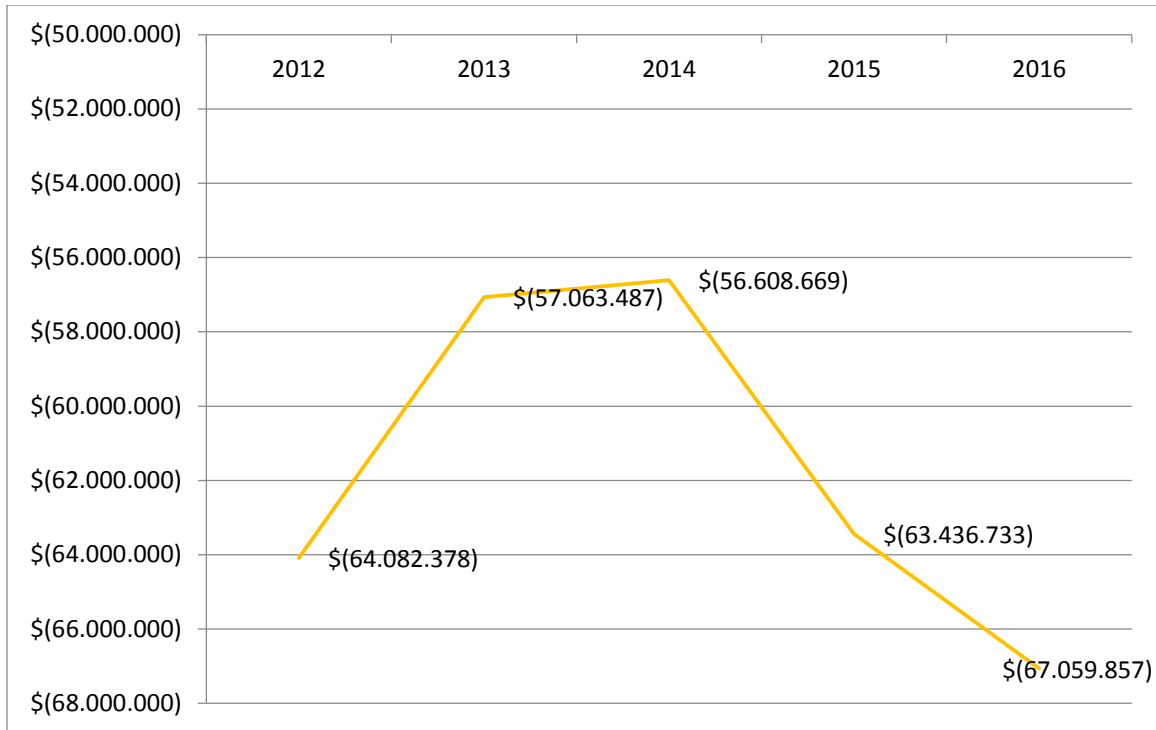


Figura 10. Balanza Comercial de Estados Unidos respecto a México (Miles de USD).

Fuente: elaboración propia a partir de (WITS, s.f.)

Todo lo anterior se refuerza con los resultados de la balanza comercial, cuyo déficit en el periodo se acentuó entre 2012 y 2016. Este saldo muestra para Estados Unidos un saldo deficitario, una de las razones por las cuales el gobierno del Sr. Trump está enfilando sus baterías contra México y exige la renegociación del acuerdo de integración.

5.1.3.2 Patrón de Comercio Estados Unidos – México

Tabla 2. Índice Grubel & Lloyd Estados Unidos - México

SECTOR	2012	2013	2014	2015	2016
Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	0,75	0,78	0,79	0,79	0,79
Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres	0,55	0,53	0,47	0,46	0,44
Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas	0,92	0,95	0,98	0,92	0,90
Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación	0,74	0,79	0,87	0,87	0,63

Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos Trademap (2018)

Los resultados del índice de Grubel y Lloyd dan cuenta de un comercio Intraindustrial entre Estados Unidos y México para todos los sectores con un promedio superior al 0.5, excepto el de vehículos con un promedio de 0.49. Es interesante el resultado que corresponde al sector de vehículos automóviles, cuyo indicador está por debajo de 0.5. El indicador Grubel y Lloyd concluye que entre Estados Unidos y México existe un patrón de comercio intraindustrial a excepción del sector automotriz mostrando para dicho sector un comportamiento interindustrial, debido a que Estados Unidos le exporta en mayor medida máquinas y combustibles en vez de automóviles.

En fin, el comercio trilateral mostró una tendencia creciente hasta el año 2014, en donde se comenzó a evidenciar un decrecimiento el cual se prolongó hasta el 2016; mostrando un balance positivo en mayor medida a México y Canadá que para Estados Unidos, quien presenta balanza comercial deficitaria en relación con sus dos socios.

Claramente se observa una relación comercial bastante fluida entre las economías canadiense, estadounidense y mexicana. En el caso de Estados Unidos con Canadá, la razón de intercambio

es superior al 50%, lo cual indica una fuerte interdependencia económica. Por el lado de Estados Unidos con México, el saldo de la balanza comercial es altamente deficitario, apoyando la lógica de Trump que promueve la renegociación del TLCAN, dado que según el gobierno de Estados Unidos se están afectando los intereses internos por cuenta de la destrucción de empleos y la alta deslocalización de compañías.

5.2 Renegociación del TLCAN ¿una transición hegemónica?

En la década de los 90, el escenario económico global estuvo enmarcado por el ascenso de la globalización influenciado por el avance tecnológico y que como consecuencia cambió el modo de vida de las personas; el acceso a internet cambió la forma de interactuar socialmente. Las empresas se adaptaron al cambio también, el comercio electrónico con plataformas como Alibaba o Amazon son un ejemplo de que el relacionamiento físico o las tiendas no son imprescindibles al momento de comprar y vender; el teletrabajo reduce en promedio el 50% de tiempo gastado por un trabajador al día y fenómenos en auge como la automatización o la inteligencia artificial cambiaron la forma de relacionar a las empresas con los consumidores al prescindir cada vez más de factores como la mano de obra humana.

Estos y otros hechos dan origen a un nuevo orden internacional, con una interconexión más fuerte entre los países eliminando barreras como las distancias a la vez que se reducen los tiempos de entrega de productos, en una interdependencia más fuerte que impulsa la implementación de acuerdos comerciales, como lo menciona Bonfanti (2013).

El objetivo de esta integración contó con el marco apropiado derivado de la postura de Estados Unidos a principios de la década, cuando deja de existir la Unión Soviética; entonces se proclama como el garante de la seguridad internacional y del capitalismo. En este sentido, la política exterior de Estados Unidos en cabeza de George H.W. Bush, de carácter abiertamente expansionista, sin detractores, encuentra en los planteamientos teóricos la sublimación de su hegemonía, que según Keohane (1984) “es la situación en la cual un estado es suficientemente poderoso para mantener las reglas esenciales que gobiernan las relaciones interestatales y además tiene la voluntad de hacerlo” (p. 35), estableciendo de esta manera la predominancia de Estados Unidos como hegemón con el poder obtenido gracias a su victoria en la Segunda Guerra Mundial. A partir de esta situación

Estados Unidos se erigió como “policía del mundo” gracias a las capacidades que poseía para hacerlo (capacidad económica y militar), mostrándose como protagonista en los diferentes escenarios globales para mantener el control y entrando a participar en asuntos que afecten su condición del líder.

Así, en el decenio de los noventa, durante la administración de George H.W. Bush, el gobierno decidió que era momento de hacer una zona de libre comercio. Pero esta situación no viene de la nada; en el mundo de la posguerra, Estados Unidos estaba debilitado y próximo a perder su título de hegemón. Así, el TLCAN surge en una etapa en la que los estadounidenses estaban en una “posición geopolítica frágil” (Sánchez Ortíz, 2008). Surgen además en este periodo las NIC’S (del inglés Newly Industrialized Countries) asiáticas, a las cuales Estados Unidos demandó que se liberalizaran, que revaloraran sus monedas, expandieran sus mercados externos, se privatizaran, entre otros. Ante la negativa de los países asiáticos a las peticiones estadounidenses crecen las preocupaciones de este último; su déficit comercial estaba creciendo y el peso económico de los tigres asiáticos también.

Anteriormente, Estados Unidos ya había presionado a México para que se firmaran políticas de apertura comercial entre esos dos y de acuerdo con Sánchez Ortíz (2008) ésta situación no iba ser desperdiciada por los estadounidenses. Este era el momento adecuado para estos últimos de firmar un tratado comercial con México; un país que también se había industrializado recientemente y que por tanto tenía fuerza en el escenario global. Por otra parte, Canadá pretendía ponerse a salvo no sólo de la bilateralización preferencial Estados Unidos-México sino de cualquier otra estrategia a nivel hemisferio que le pudiera significar en algún momento alguna desventaja. Por tanto, el TLCAN ha sido desde sus orígenes un instrumento de estrategia política de Estados Unidos para preservar su hegemonía.

Dicha visión fue aceptada por el gobierno estadounidense ya que no contemplaba de forma positiva el hecho de instaurar muchos acuerdos bilaterales, prefería el hecho de tener un acuerdo trilateral dada la situación, en la cual, a Estados Unidos le convenía recomponer la correlación internacional de fuerzas y reconstruir su liderazgo perdido en los 80’s para mantenerse fuerte en el mundo de la posguerra.

5.2.1 Contexto de la negociación del TLCAN de los 90.

El impulso de la teoría del neoliberalismo fue llevado a cabo en el Reino Unido en cabeza de Margaret Thatcher y en Estados Unidos por Ronald Reagan, el cual tenía tendencias a restringir la actividad del sector público y dar una alta libertad al sector privado, generó el ambiente propicio para incrementar el comercio global y eliminar la presencia del Estado en las decisiones económicas para los años posteriores, contexto que favoreció la eliminación de barreras arancelarias y la desregulación comercial. Para los 90's la doctrina neoliberal cobra mayor fuerza, y Estados Unidos durante la administración Bush a inicios de 1990, decide crear un bloque comercial evidenciando un cambio en las políticas comerciales al proponer la creación de un Área de Libre Comercio de Las Américas (ALCA), con la idea de profundizar las relaciones de libre comercio en lugar de la intervención férrea tradicional del Estado. Dicho fin se pretendía alcanzar con reformas económicas y políticas que permitieran ejecutar de manera tácita el control geográfico por parte de Estados Unidos en América Latina a través de transacciones comerciales más "fáciles" entre los países implicados.

Adicional a esto, una de las causas más probables de la creación del ALCA fue el establecimiento de medidas de Comercio Justo que combatieran las prácticas comerciales desleales como el dumping y la triangulación (CEPAL, 1999). Al mismo tiempo, continuando con su estrategia expansionista, Estados Unidos con el ánimo de hacerse con el control del resto del continente propone un acuerdo en la parte Norte de América: el TLCAN.

En este sentido, la negociación del TLCAN se acogió a esta doctrina neoliberal en pro de la conducta globalizadora que venía produciéndose hasta el momento. Dicha negociación le permitiría Estados Unidos tener el dominio de un mercado más amplio con un vasto territorio geográfico: América Latina y América del Norte.

Surge así, el TLCAN en América en respuesta al fortalecimiento de la integración que ya se venía produciendo en otros lugares como la Unión Europea y otros bloques como MERCOSUR con el tratado de Asunción en 1991 y la ALADI con el tratado de Montevideo en 1980. La negociación se desarrolló en cinco etapas, pero fue solo a partir de la tercera etapa en la que se empezó a negociar trilateralmente, ya que en las dos primeras etapas Canadá no estaba presente ni participaba de la negociación por lo tanto el objeto de análisis se da a partir de la tercera etapa de

negociación. En la tercera etapa se llevaron a cabo las reuniones ministeriales I, II y III, las cuales se desarrollaron de la siguiente manera.

Se propuso establecer el acceso a mercados, reglas de comercio, servicios, inversión, propiedad intelectual y solución de controversias como grandes áreas de negociación. Otro acuerdo fue la integración de los temas de aranceles y barreras no arancelarios, reglas de origen, compras del sector público, automotores, salvaguardias, antidumping, entre otros.

En la segunda reunión realizada en Seattle, destacaron el sector agrícola, textiles, y automotores, como los principales a tener en cuenta para negociar. En el sector automotriz, se encontraron muchas regulaciones establecidas por los países, por lo que las partes tuvieron que negociar el desarrollo de este sector en cada país teniendo en cuenta el nivel de competitividad a nivel mundial. En la tercera y cuarta reunión se acordó entre los tres países buscar un modelo para aumentar la competitividad e incentivar la inversión en el sector automotriz de América del Norte.

En la cuarta y quinta etapa, en relación con el acceso de mercados se pactó respetar los preceptos del Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) para un tratamiento igualitario de los países miembros y por el lado de solución de controversias se pactaron principios básicos en las compras gubernamentales.

El 12 de agosto de 1992 concluyen oficialmente las negociaciones de este tratado de libre comercio. En las dos últimas reuniones ministeriales se logran resolver las dos más importantes que persistían en el texto. Cabe destacar que en la última etapa se reunieron los grupos de negociación de aranceles y barreras no arancelarias para pactar los criterios de reglas de origen, de servicios financieros, de compras del sector Público, de agricultura, de textiles, antidumping, principios de comercio y propiedad intelectual.

En esta negociación Estados Unidos presentó una postura abierta al diálogo, por lo cual se identifica un tipo de negociación colaborativa, ya que se buscaba construir una relación sólida y duradera con Canadá y México, y estas intenciones son manifiestas al momento de reforzar las políticas de facilitación de Comercio con México, ratificar el Acuerdo existente con Canadá y mantener los lineamientos fijados en el GATT. Estados Unidos además durante la negociación expuso las ventajas que traería para los tres socios el establecimiento de un Tratado conjunto; tales como establecer una relación comercial trilateral estable y que beneficiará a los tres países

mediante el aumento del flujo comercial, consecuentemente aumentando la competitividad de las empresas de América del Norte.

Una de las estrategias del país líder fue imponer un impuesto compensatorio a través de la Ley de Acuerdos Comerciales, para que, en base a esta ley le sea fácil ingresar a los organismos internacionales como el GATT y desde allí exigir las reformas y adecuaciones que éste país considerara pertinentes. Una vez dentro del GATT, sumado a la imposibilidad de competir con el bloque comercial asiático, la impenetrabilidad de los mercados europeos y el desequilibrio comercial de Estados Unidos, México se ve obligado a reducir de manera unilateral sus aranceles del 100% en 1982 al 20%, sin existir igualdad de condiciones por parte de Estados Unidos. Este es claramente un juego de suma cero.

Hasta este momento es claro que el concepto de hegemonía elaborado en la teoría de Estabilidad Hegemónica se ajusta a Estados Unidos como anillo al dedo: el país hegemón no solo es mucho más fuerte que sus pares negociadores, sino que además hace ver al mundo que lo que hace es en búsqueda del bien común. Entonces, Estados Unidos utiliza en este escenario su poder jurídico supranacional para forzar a que sus dos socios acepten firmar el acuerdo con las condiciones que fija el hegemón.

5.2.2 Contexto de la renegociación 2017

Desde la campaña presidencial, el candidato republicano Donald Trump manifestó sus inquietudes acerca del multilateralismo y de las condiciones injustas del comercio internacional, particularmente con su país. Es así como, una vez elegido presidente de Estados Unidos, inicia la firma de directrices orientadas a generar lo que se ha considerado un desorden liberal, al ordenar en primera instancia su retiro del Acuerdo Transpacífico que ya estaba listo para su ratificación, luego se desliga también el Acuerdo Climático firmado en París en 2016 y más recientemente aboga por la terminación del Acuerdo Nuclear con Irán. En cuanto a los intereses económicos, propone la renegociación de cualquier acuerdo comercial que considere negativo para su economía, entre ellos el TLCAN, aduciendo un injusto aumento en el nivel de desempleo y la existencia de un déficit comercial frente a México por más de 53 mil 92 millones de dólares en el 2017.

En este orden de ideas, es imprescindible tener en cuenta el proceder del líder actual de la Casa Blanca, porque parece utilizar una estrategia de negociación que empodera sus intereses en

detrimento de sus socios comerciales, posiblemente para debilitarlos y ubicarlos en una posición de desventaja que los obligue a tomar decisiones bajo fuerza.

Las intenciones de la actual administración estadounidense es hacerse con el control total del acuerdo en el sentido que siempre será necesario que sea el principal beneficiado del acuerdo en temas de reglas de origen, como lo es el hecho de que Estados Unidos busca, entre otros, “actualizar y fortalecer las reglas de origen, según sea necesario, para asegurar los beneficios del TLCAN” (United States Trade Representative Office, 2017,p. 6).

De igual manera, frente a lo relacionado con los Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) éste país exige que se discutan las preocupaciones comerciales como el mantenimiento equilibrado de las balanzas comerciales entre los miembros del Acuerdo y promover una cooperación regulatoria de forma integral. Además fomenta a que se coordinen las actividades regionales y multilaterales como el aumento en la transparencia en las leyes aduaneras y disminución de trabas en el intercambio de productos agrícolas donde predomine una cooperación regulatoria, y que, por último, se implementen buenas prácticas regulatorias que garanticen la transparencia y la rendición de cuentas en el desarrollo, por ejemplo en la aplicación y examen de los reglamentos, incluso mediante la publicación de los reglamentos propuestos. Estas peticiones parecen ser equitativas, pero dadas sus intenciones en el momento de firmar el acuerdo no se puede esperar ningún resultado altruista de esta república federal.

De este modo se puede calificar al mandatario americano como mercantilista, en especial si se trata de definir su postura en materia comercial, la cual ha sido la misma desde que llegó a la Casa Blanca: Proteccionismo desbordado. Un proteccionismo que además se basa en la defensa del empleo y representa una antítesis a la amabilidad de sus presidentes predecesores, quienes respetaban el multilateralismo y la cooperación.

Hasta este momento Estados Unidos no da su brazo a torcer. Se culmina la segunda ronda con referencia a las normas de origen; su principal animo es subirlas de 62.5% a 85%, siendo este un factor que ratifica la carencia de diplomacia del presidente Trump, poniendo en detrimento los departamentos de Comercio y de Estado.

Las pretensiones por parte de Estados Unidos son justificadas en que el porcentaje de contenido estadounidense en vehículos automotores importados especialmente desde México cayó de 26 a 18 por ciento desde la entrada en vigencia del TLCAN en 1994 hasta el 2011, y esto según Trump,

es un claro ejemplo de cómo se ve afectada la industria automotriz estadounidense; no en vano afirmó el mandatario que el TLCAN ha sido el peor acuerdo en toda la historia del país.

Posteriormente se concluye el primer capítulo inherente a las Pymes. No más de cinco días fueron necesarios para concluir que es necesario avanzar en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, donde estas puedan acceder a los 3 mercados sin inconvenientes. Lighthizer el jefe negociador del lado estadounidense, sostuvo que al ser las pymes un motor para las 3 economías es prioritario lograr potencializarlas. Lo preocupante del asunto es que Lighthizer no especificó como potencializar dichas compañías.

También se destacó que la necesidad de aumentar los empleos en México y de forma más importante Estados Unidos mostró su postura aún firme de avanzar en el tema de resolución de controversias en el cual ante cualquier evento que Estados Unidos considere desfavorable para su gobierno tenga la potestad de eliminarlo. Esto le daría un poder desequilibrado frente a sus pares.

No conformes con las “peticiones” hechas hasta el momento, el departamento de Comercio quiere aplicar la llamada cláusula “Sunset”, lo que le daría el poder legítimo a Estados Unidos de poder definir su permanencia en el TLCAN cada cinco años. Esta medida generó -como es lógico- oposición por parte de México y Canadá ya que la cláusula puede generar incertidumbre en los inversores y no propiciaría un ambiente adecuado en el marco del acuerdo para la creación de empleos. Sin embargo, Estados Unidos no da marcha atrás en dicha medida, en que funcione y se acepte en las rondas posteriores.

Como si fuera poco, Estados Unidos propuso limitar la cantidad de contratos gubernamentales que las empresas canadienses y mexicanas puedan ganar, cosa que ni México y Canadá están dispuestos a aceptar. Adicionalmente, Moisés Kalach, representante del sector privado en las negociaciones expresó que hay un sentimiento de que las demandas de la representación comercial son un poco inamovibles y que ese es el motivo por el que el proceso está detenido.

Durante la sexta ronda se vieron avances medianamente equitativos para los socios, pero no es de extrañar que según el representante comercial estadounidense haya dicho que este proceso se ejecutó a un ritmo muy “lento” porque es el principal interesado de que todas sus peticiones se cumplan en la mayor brevedad. A expensas de la sexta ronda, el presidente Trump sigue manteniendo su postura sólidamente negativa frente al TLCAN.

A pesar de dicho pronunciamiento, el grupo negociador de Estados Unidos continúa en el proceso a regañadientes de las negociaciones y se logró concluir el capítulo de anticorrupción; además, se avanzó en capítulos como las telecomunicaciones, comercio digital y medidas sanitarias y se propuso abrir un nuevo capítulo del sector energético.

A pesar del antagonismo no conciliador del gobierno Trump, se ha avanzado en temas puntuales como el impulso a las pymes, la competencia y las medidas anticorrupción; aún quedan temas en el tintero que parecen no tener un final pronto, en especial si se tiene en cuenta eventos como las elecciones presidenciales en México para Julio de este 2018, donde puede haber un cambio en la postura frente al acuerdo del nuevo presidente mexicano, quien quiera que sea.

Pero esta tarea no parece que tenga un final satisfactorio: para completar ésta renegociación (TLCAN 2.0) se tocaron temas sobre treinta capítulos y hasta ahora, luego de más de siete meses, solo se han logrado culminar seis con plenitud.

5.2.3 Un contraste notable en el estilo de negociación estadounidense

Para nadie es un secreto que la postura negociadora del gobierno estadounidense no es fácil de desentrañar, dicha postura ha tenido dos caras diametralmente opuestas. La primera negociación del decenio de los noventa se ejecutó con un estilo asertivo y un alto grado de cooperación, donde su principal deseo era satisfacer en igual medida sus intereses como los de sus homólogos negociadores.

Ahora, al inicio de la etapa de renegociación durante la administración Trump se establece la nueva cara de la moneda; actualmente Estados Unidos se muestra reacio a ceder ante cualquier concesión por parte de sus pares y por el contrario enfatiza en conseguir sus objetivos evitando que en la séptima ronda culminen las negociaciones. Esta postura distributiva se refleja en el carácter férreo del presidente cuyo estilo radical y no cooperativo hace de este un claro ejemplo de juego de suma cero, donde Trump tiene solo dos metas: Ganar o ganar.

Al analizar el comportamiento de Estados Unidos en el marco del TLCAN desde el momento que entró en vigencia, se evidencia una postura multilateralista lo cual también se le atribuye el gobierno vigente de la época, el cual estaba en una tendencia pro-globalización, en la búsqueda de acuerdos comerciales de Estados Unidos se evidencia en la necesidad de demostrar su poder, en la

época inicial se basaba su economía en la promoción de sus comercio exterior multilateral como factor de desarrollo interno.

En aquella época, no había una amenaza latente de una potencia económica como China, la cual está presente hoy y además es la principal acreedora del déficit comercial de Estados Unidos. Ahora, teniendo en cuenta esta situación, Estados Unidos ha mostrado una tendencia proteccionista, reflejándose en hechos como la retirada de acuerdos como el TPP, el Acuerdo de París con el argumento de proteger su economía interna, ya que para el actual gobierno los acuerdos multilaterales son los principales causantes de destruir el bienestar social de su país.

El poder hegemónico de Estados Unidos se encuentra en un momento de deterioro evidenciado en el manejo de su actual política exterior, basada en la “protección de su soberanía”. Se evidencia el cambio ya que durante el gobierno de Bush se pretendía apertura el mercado y sostener lazos estratégicos con sus principales vecinos. Ahora el equipo negociador de Estados Unidos plantea una posición agresiva en la renegociación que muestra el carácter aislacionista el cual quiere buscar beneficios propios sin importar en gran medida un acuerdo equitativo para sus socios.

Ya desde 1992 al momento de ratificar el TLCAN, las tres partes concertaron los capítulos XIX y XX los cuales tratan de Revisión y solución de controversias en materias de antidumping y cuotas compensatorias, así como también el procedimiento para la solución de dichas controversias, entrando en vigencia a partir de 1994 y para ese momento no había ningún inconveniente y aceptados por las tres partes en la zona de libre comercio; pero ahora, Estados Unidos muestra un desacuerdo muy notable en dichos aspectos alegando que estos capítulos violan su soberanía nacional, afirmando que el mecanismo de disputa comercial impide que se comiencen demandas por casos de dumping ya que éstos no se realizan en tribunales estadounidenses, impidiéndoles actuar conforme a su plan de seguridad nacional con paneles de arbitramento que perjudican la industria nacional.

Es evidente que las actuaciones hoy por hoy de Estados Unidos son síntomas de una hegemonía en declive, tal como lo planteaba Wallerstein en el supuesto de la naturaleza cíclica del poder hegemónico, pero esta vez no con la fuerza que tenía hace dos décadas; Ahora por el contrario se trata de una hegemonía alicaída; hasta el mismo Trump declara que Estados Unidos se encuentra débil y critica a sus antecesores por permitir a los países del medio Oriente como Irán desarrollar en su capacidad militar una escalada a un ritmo más rápido, además ha anunciado en repetidas

ocasiones está siendo vulnerado en sus derechos comerciales y económicos; así justifica su accionar para recuperar su dominio hegemónico habitual con una postura antiglobalizadora y nacionalista donde muy seguramente otros estados pasarán a ocupar esta posición.

5.3 TLCAN: un futuro incierto para América del Norte

El actual panorama del sistema internacional es de incertidumbre dada las decisiones tomadas por el gobierno de Estados Unidos, en cuanto a las relaciones comerciales, climáticas o nucleares; en un contexto de tendencia al unilateralismo en contravía del multilateralismo impulsado por otros actores estatales, especialmente Alemania, Francia, Canadá y China.

Entender a un líder como Trump no es fácil. Si no es fácil entender a una persona del común, ¿cuánto menos entender a un líder de un país de esta magnitud, que además atraviesa por una situación coyuntural dada la división del pueblo estadounidense y el protagonismo creciente de actores como China, Rusia o Corea del Norte?

Esta situación no resulta para nada sencilla ya que Estados Unidos atraviesa un proceso de automatización, el cual, pese a sus beneficios para las rentas de los grandes capitalistas, es un problema para los estadounidenses que están quedando sin empleo al no ser ya necesarios en este mundo cada vez más avanzado en tecnología.

La otra cara de la moneda la representan empresarios, magnates de industrias que se sienten amenazados por los Acuerdos contra el cambio climático o por productos importados de China, México o Alemania.

La renegociación del TLCAN se ha visto influenciada por la posición exigente de Estados Unidos que busca cumplir con sus pretensiones incluso con la amenaza a México y Canadá con dar por terminado el Acuerdo, mencionadas en el capítulo anterior, en el caso de que estas no se cumplan, muchas de las cuales podrían ser consideradas ventajosas por sus pares negociadores.

Tanto el presidente estadounidense Donald Trump como sus principales asesores en materia comercial Peter Navarro, Wilbur Ross y Robert Lighthizer, parecen tener unos principios definidos sobre los cuales están diseñando la política comercial de Estados Unidos. El primero de estos principios es que el sistema multilateral de orden liberal sólo ha servido para que los demás países

abusen de Estados Unidos; y a pesar de que varios presidentes han prometido renegociar el TLCAN o retirar al país del TPP es admirable según (Lighthizer, 2018) que Trump sea el presidente que ha mantenido su palabra y ha cumplido sus promesas en su totalidad con ayuda de cinco pilares fundamentales en su política comercial que incluyen la construcción de una “América fuerte” que consiste en promover políticas comerciales que le permitan a los Estados Unidos ejecutar el liderazgo del sistema comercial mundial. Trump también desea preservar la soberanía nacional, lo cual es entendido por el presidente actual como el poder explícito de crear reglas comerciales. Ahora, El segundo principio que concibe la actual administración Norteamericana es que los déficits comerciales son dañinos para la economía y por ende hay que eliminarlos a toda costa; por tal motivo, con el ánimo de hacer más competitivo al país, su líder Donald J. Trump firma en diciembre de 2017 la Ley conocida como Ley de Reducciones de Impuestos y Empleos (TCJA por sus siglas en inglés) y fue diseñada para conseguir cuatro objetivos: ”Producir una disminución impositiva para las familias de ingresos medios, simplificación de procesos para los individuos, repatriación de los ingresos extranjeros y lograr un crecimiento económico mejorando la competitividad.” Lighthizer (2018).

El tercer principio es que Estados Unidos debe utilizar su poder negociador para establecer acuerdos bilaterales más favorables y que los países socios acepten las peticiones de Estados Unidos para conservar los beneficios derivados de este acuerdo. Dicha intención de favorecer a Estados Unidos en materia comercial bajo cualquier circunstancia ha sido también una política de Trump desde antes de ser presidente, ya que advirtió en su campaña que hablaría con sus socios del TLCAN para que cedieran a sus peticiones, de lo contrario se basaría en el Artículo 2055 para retirarse del Acuerdo. Trump igualmente señalaba que existía un abuso hacia Estados Unidos por parte de México en materia laboral particularmente en cuanto a los salarios; sin embargo, como lo afirma Lighthizer (2018)”un trabajador Mexicano del sector manufacturero recibe al día USD 25 mientras que su homólogo Estadounidense recibe en promedio USD 160”(p.7,8).

El cuarto principio es que estas políticas de orden neo mercantilista deben servir para reindustrializar Estados Unidos y generar más empleo. Pero al trazar las líneas generales de la política comercial estadounidense, Trump plantea, entre otras cosas, que es primordial seguir las leyes constitucionales del país pero no las establecidas por la OMC:

EEUU no debe someterse a las decisiones de la OMC así como que su política comercial debe utilizar todos los instrumentos disponibles para abrir los mercados de otros países y para defenderse de prácticas comerciales por parte de terceros que considere injustas” (Steinberg, 2017).

Por otra parte, Estados Unidos ha hecho públicos documentos como “The Office of the United States Trade Representative releases President Trump’s 2018 Trade Policy Agenda” en los cuales se puede evidenciar la tendencia de la política comercial estadounidense basado en los principios mencionados anteriormente, ya que estos documentos plantean entre otras cosas, que Estados Unidos no debe aceptar las decisiones impuestas por la OMC y que solo debe regirse por las normas estadounidenses para solucionar conflictos de comercio. Además, sugiere que Estados Unidos debe utilizar todos los mecanismos que tenga a su alcance con el fin de abrirse paso en los mercados de otros países y protegerse de prácticas comerciales que considere injustas.

Adicionalmente, Estados Unidos es el país que ocupa el puesto número uno en el ranking del Índice Elcano de Presencia Global, en donde lidera las tres dimensiones que evalúa el índice: presencia económica, presencia militar y presencia blanda. En este ranking se evidencia la superioridad que tiene Estados Unidos con respecto a sus dos socios comerciales que hacen parte del TLCAN, ya que de estos el país más cercano a Estados Unidos en el ranking es Canadá que se encuentra en la octava posición, mientras que México ocupa el puesto veintitrés (Real Instituto Elcano, 2017).

Dado lo anterior se puede evidenciar que Estados Unidos tiene todas las ventajas en términos de capacidad para poder presionar a México y Canadá a aceptar las condiciones que impone dentro del marco de la renegociación del TLCAN. No se esperan presiones hostiles o coercitivas por la condición de aliados que tienen México y Canadá, pero Estados Unidos conoce la superioridad que tiene respecto a ellos y puede utilizar esta situación para interponer sus intereses sin pensar en los perjuicios económicos que eventualmente les podría ocasionar a sus socios comerciales.

La actual política estadounidense con la presidencia de Trump, se caracteriza por la pérdida de diplomacia, o más bien una diplomacia diferente a la tradicional enfocado en el cooperativismo y las alianzas, cambiando ahora a una postura nueva e inédita dentro del país llamada “Nativismo populista” (Torreblanca J. , 2018); esto a su vez causado por la marginación del Departamento de Estado, el cual Trump reestructuró. Para Torreblanca el prestigio y la eficacia se han perdido y

habrá un periodo largo y costoso para recuperar dichos valores que se suponía caracterizaba a lo largo de la historia a Estados Unidos.

Para los críticos de Trump, posiblemente Estados Unidos esté pasando por un momento de crisis en su política exterior, ya que se basa en una redefinición de América y a diferencia de los antecesores de Trump que a pesar de tener discrepancias en el manejo de sus políticas, (el caso de Jimmy Carter y Ronald Reagan, George Bush padre y Clinton), tenían una cosa en común y era tener claro los valores y principios que Estados Unidos debía perseguir manteniendo esa esencia de carácter histórico coherente con su identidad. La doctrina Trump representa un corte o una ruptura a estos lineamientos que caracterizaban a Estados Unidos gracias a esa intención de redefinirlo cultural e ideológicamente al servicio del “Nacionalismo blanco”, según lo muestra Torreblanca.

Ahora con esta nueva tendencia Estados Unidos con Trump representa una política exterior de tipo “Hard Power” (poder duro), con un objetivo principal de por medio: afianzar el nacionalismo blanco. “Ahora es la política interior la que empieza fuera de las fronteras, porque es en el exterior donde se construye el cambio que Trump quiere promover dentro de América” (Torreblanca, 2018, párr.23).

Es ahora preciso entender esa diplomacia vía twitter, que utiliza Trump para dar a conocer sus pensamientos e intenciones con una postura un tanto agresiva, manteniendo una brecha entre sus propios pensamientos y las decisiones que se toman en el gabinete (García C. , 2018). A pesar de evidenciar que no todo lo que escribe Trump lo cumpla y que se quede muchas veces en amenazas, las declaraciones de su presidente para un país tienen gran peso y más si se trata del mandatario de Estados Unidos teniendo en cuenta el papel geopolítico que juega en el sistema internacional.

Trump ha afirmado que probablemente acabaría por salir del TLCAN y no satisfecho con esta situación también se refirió el mandatario a dicho acuerdo como una situación pésima para su país, esto, por supuesto desde el punto de vista de él mismo en la Conferencia de acción política conservadora (CPAC), 24 de febrero de 2017: “Eche un vistazo al TLCAN, una de las peores ofertas jamás realizadas por cualquier país que tenga que ver con el desarrollo económico. Es el desarrollo económico en lo que a nuestro país se refiere” (como se citó en Blackwill & Theodore, 2017, párr. 3) (Traducción propia).

Dichas declaraciones del presidente estadounidense demuestran su firme desacuerdo por el tratado comercial establecido con México y Canadá al pensar que dicho acuerdo está perjudicando a su país y que por tanto no tendrá una firme intención de mantenerlo si no se cumplen sus demandas en gran medida.

Trump atribuye también la salida de numerosas compañías estadounidenses de su país por cuenta del Acuerdo; sin embargo, a pesar de lo que el presidente afirme existen unos hechos puntuales con cifras que corroboran que la firma del TLCAN ha sido benéfica para los 3 miembros:

- El comercio anual trilateral está estimado en USD \$290.000 millones, esto es, antes del TLCAN, y se ha incrementado a más de US\$1.100.000 millones.
- El Peterson Institute of International Economics estima que el Acuerdo, deja para Estados Unidos, unas ganancias anuales de US\$ 127.000 millones.
- Los Estados Unidos han obtenido 300.000 empleos en manufactura desde 1994 al 2000.
- De acuerdo al Departamento de Comercio estadounidense, las exportaciones a México y Canadá sostienen 2.7 millones de empleados (Blackwill & Rappleye, 2017).

Según varios expertos como Carla Hills es importante renegociar este Acuerdo para que sea benéfico a todos los miembros y para ello es necesario entender las cifras que Trump no quiere entender sobre el déficit comercial y además tratar temas como el comercio digital y la propiedad intelectual; solo así se obtendrá la mejor negociación posible.

Donald Trump no entenderá la importancia de avanzar en temas como el comercio digital y la propiedad intelectual defendiendo así su postura inicial; seguirá gobernando para la mitad de los estadounidenses y el TLCAN se modificará parcialmente.

Visto lo anterior, Estados Unidos en cabeza de su primer mandatario busca reestructurar el TLCAN, mostrando en las rondas de negociación unas propuestas que beneficien principalmente a Estados Unidos incluso por encima de los intereses de México y Canadá. Es probable que México tenga que ceder en la negociación del TLCAN, dadas las fuertes presiones por las reiteradas amenazas por parte de Estados Unidos de salirse del Acuerdo especialmente en temas como las normas de origen aplicadas al sector automotriz, exigencias que pueden afectar en mayor medida a México.

México y Canadá se someterán a los intereses de Estados Unidos para mantener un acuerdo comercial que en más de 20 años ha traído beneficios para los tres países llegando a ser uno de los TLC'S más importantes y que han tenido resultados positivos durante la historia del libre comercio a nivel mundial.

Es probable que el Acuerdo continúe vigente luego de esta renegociación, pero condicionada a que no todos los 30 capítulos negociados se apliquen. Entre ellos, los más controversiales, la cláusula Sunset, la cual Estados Unidos pretende implementar y el Capítulo 19 el cual pretende ser eliminado por el mismo país, los cuales probablemente no se lleguen a aceptar por parte de México y Canadá en el nuevo acuerdo.

Frente al tema de las Normas de Origen, el porcentaje que pretende obtener Estados Unidos de 85% y comparado con el porcentaje que está vigente de 62.5%, es de esperar que se fije un valor porcentual intermedio que garantice la continuidad de esta medida.

Así las cosas, no es necesario hacer un análisis riguroso para ver como Estados Unidos representa esa influencia cultural; solo con el hecho de sus fuertes presiones para llevar a cabo las 7 rondas de la renegociación es una evidencia fuerte, la cual está explicada por la visión Gramsciana de cultura se vive en varios países del mundo, entre ellos, por supuesto están México y Canadá.

Dentro de la perspectiva Gramsciana la cultura se puede asimilar a un ser vivo dotado de agentes, quienes en unas condiciones específicas y únicas-bajo el entendido de que nada pasa dos veces de la misma manera-como el espacio geográfico, en este caso Norteamérica, y el período en la historia (1994-2017) se llevaron a cabo distintos tipos de producciones materiales (como el aumento del comercio Intraindustrial), intelectuales e ideológicos que componen toda la cosmovisión del Acuerdo, el cual va más allá del intercambio comercial.

Adicionalmente Gramsci también aborda las relaciones como una dinámica de dominación que en este caso representa Estados Unidos, y consenso que para el marco del TLCAN representan Canadá y México, ya que son quienes tienen que responder favorablemente o no a las peticiones de Estados Unidos. El autor plantea que para alcanzar esa posición dominante se debe usar la coerción o el consenso, dado el contexto es poco probable que Estados Unidos no aplique coerción sobre Canadá y México a pesar de que son países aliados dentro del panorama internacional, por

ende, es por consenso que podría lograrse un nuevo modelo de acuerdo en el que los tres miembros obtengan beneficios y garantías.

En lo concerniente a la teoría del Sistema-mundo moderno, Estados Unidos aquí también muestra se aproxima a la realidad al mostrar que ésta teoría es de hecho una realidad vivida dentro de una gran zona geográfica con una división del trabajo donde diariamente se intercambian bienes, capitales y cultura.

Adicionalmente, en Norteamérica se evidencia con mucha claridad la teoría sugerida por Wallerstein, ya que la nación que está localizada en el centro geográfico tiene poder sobre las naciones que se encuentran en la periferia, ya que evidentemente Estados Unidos condiciona las reglas del tratado comercial a México y Canadá deben evaluar si las aceptan o las rechazan. En el contexto de la renegociación Estados Unidos tiene exigencias muy altas, las cuales pueden representar un gran perjuicio para los países de la periferia y por tanto es difícil que Estados Unidos aun teniendo poder sobre México y Canadá, logre cumplir sus demandas en su totalidad.

Del mismo modo, la teoría de la Estabilidad Hegemónica aborda el concepto de hegemonía como una supremacía, esto es, una situación de dominio que ejerce un estado sobre otro u otros en mayor o menor medida dependiendo de su posición en el tablero geopolítico. Estados Unidos, hoy lidera en dicho tablero y es lo suficientemente poderoso para renegociar este Acuerdo, generando así un cambio en las relaciones interestatales de los países miembros, tal como lo mencionaban unos años atrás los autores Gilpin y Keohane.

La teoría habla de que la existencia de un país hegemón solo es posible cuando hay una preponderancia de recursos y así es, Estados Unidos cuenta con una alta ventaja competitiva en la producción de bienes con alto valor agregado-componente tecnológico puntualmente-, además es el principal consumidor del mundo, lo cual le proporciona un alto poder de negociación al amenazar a cualquier país con romper vínculos comerciales. Estos hechos hacen que éste país sea un líder global, sin escapar en lo más mínimo a las características explicadas en la teoría.

Es por todo ello que Estados Unidos cumple en gran medida con las condiciones requeridas para ser el hegemón mundial, ya que cumple con las características a las que hacen alusión los tres autores estudiados en este documento, por una parte, Estados Unidos ejerce tajantemente lo que Wallerstein denomina capitalismo imperialista, ya que ejerce toda su influencia como hegemón

desde el centro geográfico hacia la periferia, presionando a los países periféricos (México y Canadá) a aceptar sus requerimientos. Adicionalmente, Estados Unidos es un líder hegemónico aceptado por la mayoría de los países activos en el escenario internacional, los cuales conciben dicha hegemonía estadounidense como un instrumento para regular el cumplimiento de reglas globales las cuales rigen a todo el escenario global, este aspecto es uno de los pilares de la Teoría de la Estabilidad Hegemónica, expuesta por Keohane y Gilpin. Por otra parte, Estados Unidos utilizó su fuerza militar para establecer su hegemonía, y a través de los años ha utilizado su fuerza para poder concertar con los demás países los asuntos en los que se tienen diferencias, esto se evidencia como el cumplimiento de los pilares de la teoría Gramsciana.

En el marco de la actual renegociación del TLCAN, Estados Unidos tiene las mayores demandas para modificar el acuerdo, por su parte Canadá y México responden a la actitud negociadora de Estados Unidos. Adicionalmente Donald Trump ha manifestado que, si no se logra llegar a un acuerdo beneficioso para Estados Unidos, el gobierno estadounidense se retiraría del TLCAN y posteriormente negociaría acuerdos bilaterales con Canadá y México, esto evidencia que Estados Unidos es el centro del acuerdo y que ante un eventual retiro no tiene sentido que siga existiendo el TLCAN, si bien Estados Unidos no ejerce su hegemonía de forma coercitiva, si lo hace de forma económica, ya que una eventual disolución del TLCAN podría traer graves consecuencias para la economía canadiense y mexicana ya que dependen en gran medida de su socio estadounidense.

Como se ha visto, Estados Unidos lleva más de medio siglo como hegemón global, muchos países han cuestionado su hegemonía, especialmente países asiáticos, pero Estados Unidos ha sabido mantener dicha posición en gran medida por los aliados con los que cuenta. Actualmente han surgido grandes actores en el escenario global con grandes economías y gran capacidad militar, estos son los estados que tratan de perfilarse para suceder a Estados Unidos en el lugar de hegemón, a esto lo llaman dentro de la teoría Gramsciana como el proceso transicional del ciclo hegemónico. Pero Estados Unidos está intentando conservar el papel de hegemón endureciendo sus posturas, lo cual puede ser perjudicial para sus intereses, ya que no solo ha endurecido sus posturas con los países con los que tiene diferencias ideológicas y diplomáticas, sino también con países aliados como México, Canadá e incluso con la Unión Europea. Esta actitud puede llevarlo eventualmente a perder en cierta medida el respaldo de sus principales aliados en el escenario internacional, lo cual contrasta con uno de los principios fundamentales de la Teoría de la Estabilidad Hegemónica

el cual establece que para que la hegemonía de una nación sobre otra sea efectiva, debe haber aceptación de ese rol por parte de la comunidad internacional.

6. CONCLUSIONES

El cambio del manejo de la política exterior entre el siglo XX y ahora el XXI es evidente y más en países como Estados Unidos que tienen una vasta influencia en el sistema internacional gracias al papel que juega como principal hegemón. Anteriormente, durante la década de los 90s se mostraba un Estados Unidos abierto a las relaciones comerciales, a la expansión de la globalización y a las corrientes neoliberales; interactuando así con diferentes Estados para buscar la forma de ejercer dinámicas de comercio y crear bloques económicos en la región. Ahora, para la actual administración, Estados Unidos muestra debilidades y para Trump esas debilidades se ven reflejadas en los resultados de los diferentes acuerdos comerciales que Estados Unidos tiene con el mundo (ente ellos el TLCAN) catalogándolos en desventaja para dicho país; no obstante, el primer mandatario pretende “recuperar América” y para ello hace propuestas con tendencia al bilateralismo si los Estados no se acogen a las propuestas estadounidenses, dejando ver así un cambio estructural y no colaborativo a diferencia de lo que se reflejaba en los 90s.

Factores como el desempleo y la pérdida de productividad en Estados Unidos fueron las motivaciones que llevaron a la elección de un Donald Trump que canalizó los intereses de esta población desesperanzada. Así, si bien existen pactos y acuerdos ratificados en muchos temas, la intención del presidente de Estados Unidos parece ser atender los intereses nacionales relacionados con el crecimiento del empleo y el retorno de las industrias que estaban fuera del país.

El declive americano es ahora inminente. La doctrina Trump revela el resultado de una política exterior en decadencia que muestra características proteccionistas y aislacionistas alicaídas, llevando poco a poco a ese declive del poder hegemónico del cual habla Wallerstein en su teoría hegemónica. La práctica de la política exterior estadounidense actual, trae consigo la reestructuración del TLCAN que ha funcionado por más de 20 años y que hasta ahora había mostrado un balance positivo pero que en este 2018 busca acomodarlo a sus intereses propios, quizás porque la actual administración no tolera un déficit cercano a 500 mil millones solo por cuenta de China y México.

La renegociación del TLCAN responde a estas inquietudes y más si se tiene en cuenta la creciente demanda por la inteligencia artificial y la automatización, lo cual aumenta el descontento de la mitad de la población estadounidense que actualmente no encuentra un futuro viable ante el crecimiento del desempleo y por ende del deterioro en el ritmo de vida consumista al cual está acostumbrado esta sociedad.

Como se evidenció en la investigación, aunque el comercio en el TLCAN sigue siendo fluido, su desaceleración es notable y con aumento del déficit comercial de Estados Unidos con respecto a Canadá y en mayor medida con México, por cuenta de la creciente demanda del mercado estadounidense mostrando de esta forma una de las principales causas que motivaron al gobierno en cabeza de Trump en tomar la decisión inamovible de renegociar el TLCAN. A pesar de todo busca cambiar las condiciones que para Estados Unidos cree las adecuadas con base en los resultados y la evidencia que arroja el comportamiento comercial entre el periodo de 2012 a 2016.

El ascenso de China en el marco del nuevo sistema internacional pone en aprietos a Estados Unidos ejerciendo una presión amenazante frente al papel que asume como hegemón actual, lo cual explica en cierta medida el comportamiento de Estados Unidos con el que pretende fortalecer su economía interna tomando medidas como eliminar los acuerdos multilaterales y convertirlos en bilaterales, en los cuales puede utilizar su hegemonía económica y militar para presionar y sacar provecho de ello en futuras negociaciones. El TLCAN no es la excepción y en la búsqueda de su reestructuración quiere fortalecer y afianzar sus propuestas frente a sus principales socios de la región, buscando las ventajas competitivas que caracterizan al país norteamericano.

Aún es prematuro establecer que este país ha perdido su papel hegemónico en el sistema internacional, porque ejerce aún predominio global en lo militar, lo financiero e institucional, no obstante, una economía con un altísimo déficit comercial. En relación con la renegociación del TLCAN si bien las condiciones impuestas obedecen a los intereses estadounidenses, todavía falta evidenciar las posturas asumidas por Canadá y México para consolidar una negociación beneficiosa para las partes.

Estados Unidos ejerce influencia a diversos niveles en el mundo entero bien sea de manera directa o indirecta; dicha influencia se muestra en el hecho de que aún se mantiene el dólar como la principal moneda comercial con la cual presenta un esquema de ataque a los países con los que

está en desacuerdo imponiendo sanciones económicas como el caso de Venezuela e Irán; además, está presente en industrias como la cinematográfica; donde utiliza la persuasión bajo la visión de un Estados Unidos líder; la tecnológica con cuasi monopolios como Silicon Valley. Así mismo, la influencia sigue siendo ejercida en acuerdos comerciales donde ejerce dicha influencia velando por sus intereses, tal el caso del TLCAN.

Para muchas personas, la forma de actuar de Estados Unidos responde a los principios del Partido Republicano al cual representa Donald Trump, pero indudablemente la personalidad del presidente Trump marca la pauta de su forma de gobierno en mayor medida. Los constantes desacuerdos entre el Partido Republicano y el presidente Trump han evidenciado una división en el interior del partido en donde se desaprueban varias de las decisiones tomadas por el actual presidente. En el periodo en el cual se llevó a cabo la negociación inicial del TLCAN el presidente era George H. W. Bush, que, si bien pertenecía al mismo partido político del actual presidente, también recibió al país con una amenaza externa como la U.R.S.S, que intentaba quitarle el liderazgo a nivel mundial, y a pesar de que utilizó el poderío militar estadounidense para conservar su predominio, usualmente actuaba con la diplomacia histórica que Estados Unidos ha tratado de reflejar hacia el exterior. Por su parte Donald Trump recibe la presidencia con China como competidor hacia la hegemonía global, en donde el actual presidente ha perdido la diplomacia en varias ocasiones, llegando a amenazar incluso a países aliados como Canadá y México.

Referencias

Aguilar Barajas, I. (2006). Del mundo sin fronteras al mundo fortificado: la vigencia económica de las fronteras. *Foro Internacional*, Vol. 46, No. 4, 663-692.

AKAL, G. (2017). *No cierres los ojos: Grupo AKAL*. Obtenido de Grupo AKAL:
<http://www.nocierreslosojos.com/hegemonia-sistema-mundo-wallerstein/>

Banco Mundial. (2018). *Home*. Obtenido de <http://www.bancomundial.org/>

Banco Mundial. (s.f.). *The World Integrated Trade Solution (WITS)*. Washington.

Blackwill, R., & Theodore, R. (2017). *Unpacking Trump's 'Alternative Facts' on NAFTA*. Obtenido de Foreign Policy: <http://foreignpolicy.com/2017/09/15/unpacking-trumps-alternative-facts-on-nafta/>

- Bonfanti, F. (2013). *El escenario económico internacional en la década del 90 y durante la última crisis financiera. Incidencias en la economía Argentina y Latinoamericana*. Obtenido de Universidad Nacional del Nordeste - Facultad de Humanidades - Instituto de Geografía:
<http://rcci.net/globalizacion/2013/fg1602.htm>
- Canadian Labour Congress. (2015). *NAFTA renegotiation: An opportunity for more fairness*. Obtenido de
<http://canadianlabour.ca/nafta-renegotiation-opportunity-more-fairness>
- Castaño, L. (2015). *Canadá-Estados Unidos: Una mirada a la relación comercial de dos colosos*. Obtenido de PanamericanWorld: <https://www.panamericanworld.com/es/articulo/canada-estados-unidos-mirada-relacion-comercial-de-dos-colosos>
- CEPAL. (12 de Octubre de 1999). *Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)*. Obtenido de repositorio.cepal.org:
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2729/1/LCmexL405_es.pdf
- EFE. (2012). *Espera industria automotriz de Canadá, su mejor año en una década*. Obtenido de Economía: <https://www.sdpnoticias.com/economia/2012/11/22/espera-industria-automotriz-de-canada-su-mejor-ano-en-una-decada>
- El Economista América. (26 de Julio de 2016). Obtenido de El economista América web site:
<http://www.eleconomistaamerica.co/economia-eAm-mexico/noticias/7727121/07/16/Una-relacion-de-medio-billon-de-dolares-al-ano.html>
- Forbes. (2015). *Los 5 automóviles que más exporta México a EU*. Obtenido de Portada:
<https://www.forbes.com.mx/los-5-automoviles-que-mas-exporta-mexico-a-eu/>
- García, C. (2018). *Trump y el mundo: un año de política exterior*. Obtenido de Real Instituto Elcano:
http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/ari5-2018-garciaencina-trump-y-el-mundo-un-ano-de-politica-exterior
- Gilpin, R. (1987). *The Political Economy of International Relations*. EE.UU.: Princeton University Press, .
- Gobierno de México. (2017). *Prioridades de México en las negociaciones para la modernización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Obtenido de Secretaría de Economía:
<https://www.gob.mx/se/articulos/prioridades-de-mexico-en-las-negociaciones-para-la-modernizacion-del-tratado-de-libre-comercio-de-america-del-norte?idiom=es>
- Gómez Chiñas, C., & González García, J. (2016). La presencia de China y México en las cadenas globales de valor. Una perspectiva crítica. *CIMEXUS vol.XI*, 67-85.
- Grubel, H., & Lloyd, P. (1975). *Intra-industry trade: The theory and measurement of international trade in differentiated products*. Londres: Ed. MacMillan.
- Hernández, S., Fernández, C., & Baptista, L. (2014). *Metodología de la investigación*. México: Mac Graw Hill.

- Iriarte, G. (2016). *Breve historia de la difícil relación entre México y Estados Unidos*. Obtenido de Revista Diners: https://revistadiners.com.co/actualidad/cronicas/36329_breve-historia-la-dificil-relacion-mexico-estados-unidos/
- Keohane, R. (1984). *espués de la hegemonía. Cooperación y discordia en la política económica mundial*. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.
- Lighthizer, R. (Marzo de 2018). *Office of the United States Trade Representative*. Obtenido de <https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Reports/2018/AR/2018%20Annual%20Report%20I.pdf>
- Marzo, M. (Febrero de 2015). *Funseam.com*. Obtenido de http://www.funseam.com/phocadownload/Informes/Informe_Funseam_Febrero2015-Desplome_2014-2015_de_los_precios_del_crudo.pdf
- Noguera, A. (2011). La teoría del Estado y del poder en Antonio Gramsci: Claves para descifrar la dicotomía dominación-liberación. *Nómadas*. . *Revista Crítica de Ciencias Sociales y Jurídicas*, 1-
- OMC. (30 de Septiembre de 2015). *Organización Mundial del Comercio*. Obtenido de OMC.org: https://www.wto.org/spanish/news_s/pres15_s/pr752_s.htm
- OMC. (2018). *Estadísticas y perspectivas comerciales*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/news_s/pres17_s/pr791_s.htm
- Osorio, J. (2015). El sistema-mundo de Wallerstein y su transformación. *Una lectura crítica. Argumentos*, 28, 131-153.
- Pickard, L. (8 de Noviembre de 2016). What is the Rust Belt? Everything you need to know about the region key to winning the US election. *Independent* , págs. 1-4.
- Real Instituto Elcano. (2017). *TLCAN y la proyección de Norteamérica*. Obtenido de Estudios de Política Exterior: <https://www.politicaexterior.com/latinoamerica-analisis/datamericaglobal-tlcan-y-la-proyeccion-de-norteamerica/>
- Ruvalcalba, D. (2017). *El fin del ciclo hegemónico de Estados Unidos*. Obtenido de Foreign Affairs latinoamérica: <http://revistafal.com/quienes-somos/>
- Sánchez Ortiz, A. (2008). TLCAN: Más que un Acuerdo Comercial. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*.
- Santander. (s.f.). *Estados Unidos: Política y economía*. Obtenido de https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/estados-unidos/politica-y-economia?&actualiser_id_banque=oui&id_banque=12&memoriser_choix=memoriser
- Sequeiros, J., & Fernández, M. (2003). *Algunas cuestiones metodológicas sobre la medición del comercio intra industrial*. Universidad de Sevilla: Actas de la V Reunión de Economía Mundial.
- Steinberg, F. (2017). *El orden comercial multilateral ante el neo mercantilismo de Trump*. Obtenido de Real Instituto Elcano: http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEX

T=/elcano/elcano_es/zonas_es/ari16-2017-steinberg-orden-comercial-multilateral-neo-mercantilismo-trump

Steinberg, F. (15 de Enero de 2018). *Real Instituto Elcano*. Obtenido de http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/comentario-steinberg-ano-trump-politica-comercial

Stewart Stokes, H. (1993). El Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá: algunas lecciones. *Estudios Internacionales, Año 26, No. 102*, 187-203.

Torreblanca, J. (2018). *Adiós a la diplomacia americana*. Obtenido de Estudios de Política Exterior: <https://www.politicaexterior.com/articulos/politica-exterior/adios-a-la-diplomacia-americana/>

Trademap (2018). *Datos generales*. Recuperado el 15 mayo de 2018 de la base de datos Trademap.

United States Trade Representative Office. (17 de Julio de 2017). *ustr.gov*. Obtenido de <https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/NAFTAObjectives.pdf>

Urdiales, G. (2016). *México y Estados Unidos: una relación de medio billón de dólares al año*. Obtenido de El Economista: <http://www.eleconomistaamerica.co/economia-eAm-mexico/noticias/7727121/07/16/Una-relacion-de-medio-billon-de-dolares-al-ano.html>

Urresti, A., & Marcellesi, F. (2012). Fracking: una fractura que pasará factura. *Ecología Política, No. 43, Nuevas fronteras de extracción de recursos y sumideros*, 23-36.

Vega Cánovas, G. (2010). BALANCE Y PERSPECTIVAS DEL LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y ESTADOS. *Foro Internacional, Vol. 50, No. 2*, 269-324.

Wallerstein, I. (2015). *Análisis del sistema mundo. Una introducción*. México: Siglo Veintiuno editores.