

*Arturo Oropeza García**

América del Norte y el fin de las certezas

SUMARIO: I. De la cancelación de las certezas. II. ¿Crisis temporal o crisis estructural? III. Estados Unidos o la hegemonía rebasada. IV. China-Estados Unidos, o el baile de los elefantes. V. Tres actores en busca de autor. VI. Bibliografía.

I. De la cancelación de las certezas

Uno de los problemas principales de las diferentes sociedades ha sido su tradicional incapacidad para autoidentificarse en el momento histórico que les ha tocado vivir; y la integración de América del Norte, formada por Canadá, Estados Unidos y México, de cara al profundo cambio que se vive actualmente, parece que adolece del mismo defecto.

La generación de 1929, por ejemplo, tuvo que esperar dos o tres décadas para comenzar a entender la Gran Depresión que le tocó enfrentar; para reconocerse e identificarse a través de la bibliografía que empezó a circular pasada la mayor parte del problema, y que incluso, se sigue escribiendo hasta nuestros días. Desde luego, el autodiagnóstico histórico nunca ha sido sencillo, y menos ahora, en la etapa más dinámica de lo que se ha reconocido

* Doctor en Derecho e Investigador del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México. Arbitro No-Nacional por parte de Brasil dentro del mecanismo de Solución de Controversias del MERCOSUR. Autor de diversas obras sobre Derecho Económico e Integración Económica.

como la era industrial, la cual está siendo brutalmente desplazada por una nueva fase a la cual se le identifica de manera general con el nombre de sociedad del conocimiento.

Desde que el hombre agrícola asistió al debút de la Era industrial a mediados del siglo XVIII, ante los inventos de James Watt con la máquina de vapor y Edmund Cartwright con la máquina de tejer; hasta el desplazamiento de esa Era por otra, basada en el conocimiento o el llamado trabajo de la inteligencia; las sociedades modernas intentaron clasificar sus diversas etapas de acuerdo a la innovación del momento. Esto fue así hasta que desde la llamada 3ª fase de la Revolución Industrial (que abarca hasta finales del siglo XIX (Sachs, 2006), y que ya comprende la invención de la lámpara incandescente por Thomas Alva Edison, las grandes centrales eléctricas, el motor de combustión interna; etc.), se cansó de contarlas y entendió que el flujo de la invención industrial y tecnológica tenía una naturaleza diferente a los eventos históricos anteriores; y que más que contarlos, además inadecuadamente, sólo había tiempo para intentar administrar el cambio, el cual, como ahora vemos, desde finales del siglo XVIII hasta nuestros días no se ha podido lograr satisfactoriamente porque la velocidad y la dinámica que se imprimió al quehacer del nuevo ser económico, político y social durante más de dos siglos, ha sido superior a su capacidad de asimilación y control, yendo en consecuencia siempre atrás del fenómeno industrial y tecnológico que le ha tocado vivir.

Bajo esta perspectiva tendríamos que señalar que desde que apareció la primera máquina de vapor hasta nuestros días, el hombre moderno perdió las certezas, cayendo en un universo interminable de preguntas que al momento que encuentran algún tipo de respuesta, esta deja de tener vigencia, porque el río de la innovación trae nuevas aguas que cambian lo aprendido.

En esta idea general podría encontrarse un principio de explicación de por qué el hombre económico moderno, con la mayor cantidad de recursos técnicos y científicos a su disposición; con más de ochocientos millones de computadoras personales; de 500 mil millones de chips de ordenador; de contar con ordenadores que realizan cerca de mil billones de operaciones matemáticas por segundo (Toffler, 2006); ha sido incapaz de descifrar adecuadamente el momento histórico-económico que vive en la actualidad; y de ir acumulando una serie interminable de preguntas y de incertidumbres que llegan al punto de poner en riesgo no sólo las soluciones de su presente, sino peor aún, las posibilidades de su futuro.

En el marco de la larga transición del hombre nómada al hombre agrícola (150,000 años); y el amplio espacio entre la era del hombre agrícola al hombre industrial (7,000 años); y por otro lado, del instante entre el hombre industrial y el hombre del conocimiento (250 años), en términos históricos, se originan las primeras causas de la pérdida de las certezas del hombre moderno. En la brutal dinámica del cambio industrial y científico de los últimos siglos, se complementa su incapacidad para identificar los retos de su entorno.

Como ya señalaba acertadamente Keynes sobre los graves problemas de su tiempo, "... en el campo de la filosofía económica y política no hay muchos que estén influidos por las nuevas teorías..." "...de manera que las ideas que los funcionarios públicos y políticos, y aún los agitadores, aplican a los acontecimientos actuales, no serán probablemente las más novedosas. Pero, tarde o temprano, son las ideas y no los intereses creados las que presentan peligros..." (Keynes, Primera Reimpresión 2006); o sea, que muchas veces es el statu quo del pensamiento, o los paradigmas rebasados, el peor enemigo de las sociedades modernas para poder identificarse en su tiempo histórico; conllevando con ello graves consecuencias para la sustentabilidad de su desarrollo.

En ese sentido, los retos de hoy no son diferentes a los de los siglos XIX y XX, en cuanto a la necesidad de saber interpretar los profundos cambios que trastocan el mundo del conocimiento económico, en relación directa con su acontecer político y su consecuencia social. Y así como en los siglos XVIII y XIX a las nuevas maneras de una naciente Era industrial se les quería encajonar dentro de los viejos paradigmas del mercantilismo; y al nacimiento del neoliberalismo con la acartonada ortodoxia del libre mercado en el siglo XX; ahora, ante el nacimiento de una nueva Era económica, aún no bautizada por las corrientes del pensamiento económico, queremos cometer los mismos errores del pasado al intentar describirla y atraparla con los moldes de un neoliberalismo económico que ya no alcanzan para entender los nuevos problemas político-económicos-sociales que estamos enfrentando.

Todo lo anterior resulta relevante, porque al abordar el tema de la integración de América del Norte en el siglo XXI, aparece como imprescindible tocar a manera de preámbulo por lo menos tres líneas a través de las cuales se teje su presente y su futuro, que son a) la naturaleza y profundidad de la crisis económica mundial actual, b) la relación directa que guarda la misma con la salud económica de Estados Unidos, y c) el impacto del nuevo modelo de desarrollo chino en la región. De igual modo, este análisis se ve obligado a realizarse en el marco general de una nueva Era geopolítica que empieza a conformarse en este principio de siglo XXI, al igual que ocurrió en los siglos XIX y XX, a fin de no persistir en el error de aplicar conceptos insuficientes que no alcanzan para describir con claridad el momento histórico actual; o para no caer en el vicio, que como ya se señaló antes, tiende a cometer toda sociedad de no saber identificarse a sí misma históricamente.

Consecuentemente tendríamos que señalar que así como en 1929 no se trató de una simple crisis hipotecaria, bursátil o monetaria; el problema actual está lejos de ser tan solo un problema hipotecario o financiero; sino que sus raíces son profundas y al igual que la crisis de la primera etapa del siglo XX, el problema económico actual está trastocando y decidiendo el futuro geopolítico y económico del mundo global del siglo XXI.

Si esto es así, la visión regional de 1990-94 en la que se pensó la primera integración formal de América del Norte no tiene nada que ver con el esce-

nario actual de 2010, y menos con el futuro de mediano y largo plazo de la zona. Como un simple ejemplo de lo anterior tendríamos que resaltar que apenas hace 16 años se celebraba el triunfo del mundo unipolar y del “fin de la historia”; y China de ningún modo aparecía como un actor económico relevante en el tablero de control del mundo occidental. Como sabemos, estos dos simples conceptos han cambiado, y a contrario sensu, hoy lo que está en la mesa de los debates ya no es siquiera el mundo unipolar, el cual ya se cancela por descontado, sino la propia viabilidad económica de Estados Unidos. Y en cuanto al tema de China, su nueva realidad económica ha rebasado todos los pronósticos.

Por ello, en esta etapa de la cancelación de las certezas o del sobreseimiento de los viejos paradigmas, en los siguientes apartados intentaremos aventurar algunos conceptos generales respecto a las líneas de desarrollo que podrían incidir en la construcción del esquema de integración de América del Norte en el siglo XXI.

II. ¿Crisis temporal o crisis estructural?

Previo a la Gran Depresión de 1929, el mundo festejaba de manera ruidosa la década de los veintes: los “rugientes veintes” en Estados Unidos; los “años locos” en Francia; los “felices veintes en España”; o los “dorados veintes” en Alemania. Con total desparpajo, la clase responsable del tablero de control de las primeras décadas del siglo XX, “heredera” del periodo de posguerra de la Primera Guerra Mundial, y de la etapa de ajuste de un cambio estructural en la cadena económica del mundo (el sector industrial apenas tenía un poco más de 100 años); festejaba alegremente el desarrollo de sus insuficiencias y de sus contradicciones económicas, que llevarían al mundo a un periodo de ajuste que duró más de veinte años (1929-1950), y que tuvo un saldo de sesenta millones de muertos (Segunda Guerra Mundial); o que, de acuerdo a otros autores (Friedman 2007; Hobsbawm, 2007), podría señalarse que tuvo un periodo más largo, el cual se prolongó por más de 35 años (1914-1950).

Más allá de las diferentes visiones, el tema central fue que la nueva sociedad global del momento, que había pasado de un comercio mundial en el siglo XVIII del 1% al 5% en 1870; y al 10% del PIB mundial en 1929, no se percató que el nuevo mundo que inauguraba la Revolución Industrial ya no aceptaba respuestas individuales, porque la acción de algunos de los países que participaban en el nuevo concierto mundial, automáticamente incidía en la estabilidad de las otras naciones. De igual modo ignoraron que la inauguración de un nuevo sector de la economía, que era el industrial, repercutía de manera directa en la transformación de una sociedad mundial que había sido agrícola los últimos 7000 años; a la cual le costaba gran trabajo reordenar su sustentabi-

lidad de la noche a la mañana a fin de orquestar un nuevo sector industrial exitoso, y dismantelar un sector agrícola con el cual había convivido y generado su riqueza los últimos siete milenios.

La economía y el comercio internacional pasaron de ser negocios de bienes agropecuarios a un mundo de negocios industriales, cuando en 1825, 1869 y 1875, los sectores industriales inglés, norteamericano y francés respectivamente, tuvieron un mayor peso que el sector agrícola en su producto económico (Attali, 2007). La sociedad rural se fue transformando en urbana y el nacimiento de las nuevas fuentes de trabajo se fue dando en la medida que se iban construyendo las nuevas fábricas que la permanente innovación industrial iba generando.

Lo que el mundo vivía en el siglo XIX y principios del siglo XX, no era un simple cambio de paradigmas, era el parto de una nueva Era, de una sociedad industrial que requería de todo un nuevo entendimiento en la administración de la vida económica del mundo “occidental” que lideraba la nueva producción de mercancías. Que exigía de un principio de entendimiento que volviera sustentable este nuevo ciclo económico, que involucrara y comprometiera a los países participantes. Que para preservar el orden nacional económico, tenía que generarse un entendimiento global mínimo que hiciera posible una nueva convivencia mundial, la cual nunca más podría administrarse de manera exclusiva atrás de las murallas nacionales. Sin embargo esto no fue así, y a pesar del auge económico que generó el nuevo ciclo y la expansión del comercio mundial (la economía mundial escaló 695 mil millones de dólares en 1800 a 27,995 millones de dólares en 1900 (Frieden, 2007)); la desarticulación de sectores y de actores económicos, moviéndose en una total desincronía global, provocaron un nuevo “desorden” que se evidenció en las primeras décadas del siglo XX, y que estalló y se desfondó de manera abrupta en 1929.

Los beneficios y los avances de este periodo de libre mercado (1815-1929) son innegables, y la transformación de la sociedad y el ser humano en esta época están fuera de toda duda. No obstante, lo que aquí se trata de subrayar, es que junto con estos grandes éxitos de la civilización, el hombre económico no estuvo a la altura de su homólogo innovador; y que si bien sigue gozando de los privilegios de su desarrollo, hasta la fecha ha sido incapaz para identificar con objetividad su tiempo histórico, y aún, para administrar de manera sustentable las nuevas líneas de un destino global que parece inexorable.

Cuando en 1929 inició la Gran Depresión, el comercio mundial de mercancías se retrotrajo 70%; el desempleo se disparó 25%; la industria se desintegró 30% durante un lustro; la producción mundial declinó 20%; 18 bancos centrales se precipitaron financieramente en un plazo de seis meses; y en cinco años desapareció el 50% de la Banca de Estados Unidos (Frieden, 2007); entre otros síntomas. Sin embargo, la sociedad global de su tiempo, primero identificó el problema como un tema bursátil (la bolsa de Nueva York cayó el martes negro, el 29 de octubre de 1929, un 12.8 %; y en tres semanas perdió todo lo que había ganado un año y medio antes. Bierman, Harold. “The 1929 Stock Market

Crash". *EH.Net Encyclopedia*); para después manejarlo como un problema hipotecario (en 1934, en Estados Unidos se generó un retraso con el pago hipotecario del 30% (Frieden, 2007). De igual modo se presentaron las corrientes liquidacionistas y tradicionalistas, entre las que destacó la figura del secretario del tesoro de Estados Unidos Andrew Mellon; las cuales clamaban porque los gobiernos se mantuvieran al margen del problema, para que en un ambiente ortodoxo de libre mercado, la "enfermedad" económica se curara sola, y "purgara la podredumbre acumulada en el sistema. El alto costo de la vida y el despilfarro desaparecerán. La gente trabajará más y vivirá una vida más moral. Los valores se ajustarán y la gente emprendedora enmendará los estragos causados por gente menos competente" (Frieden, 2007). La sociedad económica del 29, tanto por intereses creados, como por su falta de capacidad para interpretar los tiempos nuevos, condenó a las generaciones de la primera mitad del siglo xx a enfrentar una insuficiencia y contradicción económica que ya no podían resolverse de manera local y tradicional; que exigían, ante el nuevo mundo industrial, y en consecuencia global, de una nueva forma de atender la geopolítica, la economía y el comercio del mundo. Esto, después de décadas de penurias, sólo se logró hasta que se concretaron dos hechos globales de la mayor relevancia: el primero, a través de los acuerdos colectivos firmados por los actores económicos de post-guerra en Bretton Woods en 1944; y el segundo, por medio del reconocimiento que hizo el mundo económico occidental de los derechos sociales o de bienestar de los más desposeídos. A partir del marco referencial de estos dos grandes eventos, es que empiezan a generarse resultados económicos positivos para la mayoría de los países que participaban de esta nueva "economía occidental"; las cuales se prolongaron hasta la década de los setentas, cuando de nueva cuenta el contrato global empezó a deteriorarse ante la falta de armonía de un sector agrícola global que venía desfasado desde el mercantilismo; un sector industrial anárquico y depredador; junto a una naciente sociedad del conocimiento que daba sus primeros pasos.

Desde luego que junto con lo anterior se cruzan una infinidad de vectores políticos-económicos y sociales que influyeron en el desarrollo del fenómeno, pero para los efectos del presente trabajo lo que intenta resaltarse es la falta de capacidad de la sociedad en turno para identificar el cambio histórico estructural que se vivía; y su impotencia, interesada o autista, para resolverla. Tuvo que venir la renovación del pensamiento económico global con Keynes y los precursores del Estado del Bienestar en Suecia y los países bálticos, entre otros, para repensar y humanizar un capitalismo y un modelo económico que como decía Keynes en 1933 "El decadente capitalismo internacional pero individualista, en cuyas manos nos encontramos después de la guerra, no es un éxito. No es inteligente. No es bello. No es justo. No es virtuoso. Y no satisface las necesidades" (Frieden, 2007); agregando posteriormente a manera de síntesis respecto al punto neurálgico de la Gran Depresión de 1929: "Los principales inconvenientes de la sociedad económica en que vivimos son su

incapacidad para procurar la ocupación plena y su arbitraria y desigual distribución de la riqueza y los ingresos”.¹ Lo anterior resulta relevante porque cien años después y a comienzos del siglo XXI, las diferentes voces autorizadas siguen manteniendo la misma sintonía con las líneas de interpretación que se manejaron durante la Gran Depresión económica de la primera parte del siglo XX; más allá de la actualización de las medidas financieras.

Al igual que a principios del siglo pasado, a pesar de los negros nubarrones que ya alertaban de la insuficiencia del acuerdo global desde la década de los setentas, las primeras posturas fueron de negación hacia el dimensionamiento de la crisis, y de minimizar sus posibles resultados. En 2005, por ejemplo, Thomas Friedman, apoyándose en el fenómeno meteorológico que en 1991 devastó a la zona de Massachussets, y que por la soterrada confluencia de elementos que la originó se le conoció como la “tormenta perfecta”; ya alertaba de una crisis económica descomunal y sugería que en ese momento todavía era oportuno el cambio de rumbo, “no cuando el tifón está a punto de engullirte”. Al respecto también reclamaba en su obra que ante el aviso de cambios dramáticos como los sucedidos el 11-S, donde se había presentado una gran oportunidad para el llamamiento al sacrificio nacional de Estados Unidos para resolver los urgentes problemas financieros, energéticos, científicos y educativos, el Presidente Bush, en lugar de exhortarlos al sacrificio, los invitó a salir de compras (Friedman, 2006).

Al igual que a inicios del siglo XX, a finales de 2007 y a partir de 2008, ante los primeros relámpagos económicos empezó a hablarse de una crisis hipotecaria como la culpable del problema (El 16 de diciembre de 2003 el presidente George Bush firmó el *American Dream Downpayment Act*, una ley que buscaba promover que minorías y familias de escasos recursos tuvieran acceso al crédito del enganche de una casa; lo cual originó la creación de un proceso viciado que llevó a que en 2006 el 40% de las hipotecas nuevas tuvieran una baja calificación; lo cual se sumó a la piramidación de garantías que hicieron que el crédito hipotecario se destinara hacia mercados de baja calidad crediticia. Suárez Vélez, 2009). Ante el rebasamiento de las proyecciones, la culpa hipotecaria ya no alcanzó y esta fue escalada al nivel de crisis financiera, como producto de malos manejos y altos niveles de corrupción, la cual habría repercutido gravemente en la estabilidad de los bancos y el mercado de capitales (como ejemplo de lo anterior, puede mencionarse el caso de los *Credit Default Swaps*, CDS, y de las empresas Monoline que operaron como instrumentos de protección respecto del pago del capital y de los intereses de instrumentos de deuda que no fueran liquidados, los cuales, ante su operación irregular e irresponsable, manejaron flujos protegidos en 2008 por una cifra alrededor del PIB mundial, o sea, la estratosférica suma de 55 billones de dólares. Suárez Vélez, 2009).

¹ Los pobres del mundo aumentaron en más de un 50% de 1820 a 1950; pasando 1000 millones a más de 1600 millones de personas. Goldin Ian; Reinert Kenneth; Globalización para el Desarrollo; Planeta, 2007. p. 59.

De 2008 a la fecha, la opinión de la mayoría de los analistas se ha estacionado en este diagnóstico (Krugman, Sachs, Bernanke, etc.), apostando a que una correcta política monetaria, una mayor supervisión financiera y una participación Keynesiana del Estado (ampliación del presupuesto para obra pública y apuntalamiento de los quiebres económicos), serán suficientes para rescatar a la economía de su colapso actual. Sin embargo, dentro de este análisis general se saltan las otras causales del problema, que inician desde la erosión económica global de la década de los setentas; la irrupción protagónica de una nueva sociedad del conocimiento; el desplazamiento de la “joven” sociedad industrial; el empobrecimiento del sector primario; el factor asiático (Low cost); los imprescindibles factores demográficos y ecológicos, etc., que sin duda alguna hoy son parte sustantiva de la crisis histórica de inicios del siglo XXI. Y aquí volvemos a la pregunta inicial que enmarca este apartado ¿crisis económica temporal o cambio estructural?; la respuesta a la ecuación anterior no es menor, porque de su contenido se están derivando tanto las estrategias de su posible solución, como las consecuencias de su aplicación. ¿Estará resuelta para 2010?, como apuestan los analistas de la crisis temporal, que ya pronostican un crecimiento mundial promedio de 2.5% (Banco Mundial); ¿o como en 1929, estamos frente a un fenómeno de agotamientos estructurales que requiere de medidas más integrales y profundas para dotar de sustentabilidad y futuro a un mundo cada vez más globalizado? La disyuntiva no puede minimizarse porque la sociedad global no puede darse el lujo de equivocarse al igual que hace cien años; ni puede tomarse tres décadas como en 29 para pensarlo, ó sacrificar millones de vidas para solucionarlo; porque las plusvalías y los márgenes de ayer se han ido agotando y un mundo más interconectado e interdependiente, cuya economía se ha integrado en casi un 30% de intercambio comercial entre casi todos los países del mundo, gravitan a su alrededor, esperando que las soluciones adoptadas sean las correctas.

Comenta Krugman respecto a la Gran Depresión de 1930 que esta fue una tragedia innecesaria; que si solo Herber Hoover no hubiera tratado de equilibrar el presupuesto frente al colapso económico; si la Reserva federal no hubiera defendido el estándar del oro frente a la economía doméstica; si tan solo el gobierno hubiera provisto de liquidez a la Banca cuando se vio la amenaza de su colapso, y esto hubiera calmado el pánico de 1930-31; la caída de la bolsa de valores hubiera sido tan solo una recesión ordinaria que pronto se hubiera olvidado. De igual modo, agrega que algunos analistas señalan que los problemas económicos actuales son estructurales y que no tienen soluciones inmediatas; añadiendo que los únicos obstáculos estructurales son las doctrinas obsoletas, mal ordenadas, que obstaculizan el pensamiento del hombre (Krugman, 2008).

Coincidimos con Krugman en la necesidad del pensamiento nuevo, como también lo proponía Keynes, y en lo imprescindible que resulta atisbar con nuevos ojos a los problemas nuevos. Pero si bien hay que alejarse del fatalismo que nada aporta, también hay que huir del análisis económico que cierra la mirada a la nueva interconectividad de los problemas. De igual modo creemos que

no debe tomarse con recelo la calificación “estructural” de los fenómenos, ni mucho menos su categoría histórica. El tobogán de la ciencia y la tecnología nos conducen por una vía de alta velocidad, la cual resulta evidente que hemos sido incapaces de clasificar y administrar; pero en medio del limitado conocimiento que nos queda, intuimos que la sociedad moderna se reestructura todos los días, empezando por su economía; y que es muy probable que a futuro, si la nueva sociedad del conocimiento nos lo permite, tendrá que darse una reclasificación histórica más adecuada del periodo político-económico y social que se ha dado desde el inicio de la Revolución industrial hasta nuestros días.

La percepción del fenómeno económico global por ende, cada día se ha vuelto más difícil; preguntándose por el propio Krugman sobre la razón por la que los economistas se han equivocado respecto a la naturaleza y dimensión de la crisis actual (New York Times, 22-11-09). En el mismo sentido, Anatoly Kaletsky, en su artículo “Adiós, Homo Economicus”, pregunta “¿cuántos economistas académicos han tenido algo útil que decir sobre la mayor convulsión en 70 años?”; y sentencia afirmando que “La realidad es aún peor de lo que sugiere esta pregunta retórica: los economistas no sólo han fracasado, como profesión, en guiar al mundo para salir de la crisis, sino que fueron responsables fundamentales de habernos arrastrado a ella.” (Revista Este País, 2009) De lo que no queda duda es que el fenómeno ha estado desbordando a los especialistas que se estimaba estaban mejor preparados para ello, como es el caso de Alan Greenspan, que después de ser durante 32 años uno de los mayores responsables de la conducción económica de Estados Unidos, en relación al problema económico de 2008 declaró que “nunca imaginé la dimensión *histórica* de la crisis actual”;² para agregar posteriormente con todo candor y no poco cinismo que “Quienes hemos velado por el interés de las instituciones de crédito para proteger el patrimonio de sus accionistas, yo entre ellos, estamos atónitos” (Letras Libres, Junio de 2009).

Lo cierto es que nos encontramos en un territorio económico nuevo; en la conformación de una nueva geografía del desarrollo que nos impone el avance de la economía y del conocimiento. Más aún, como apuntan los Toffler “El mundo se está transformando radical e irreversiblemente” “Los sistemas de riqueza nuevos no se presentan a menudo y no llegan solos, cada uno trae consigo una nueva forma de vida, una civilización”; sobre lo que agregan que “Para bien o para mal, miles de millones de vidas en el mundo entero están siendo cambiadas por esta revolución, que hace emerger o decaer, con su impacto, a naciones y regiones enteras del planeta”. (Toffler & Toffler, 2006)

¿Qué camino tomamos? ¿Qué alternativa se impone para repensar en una América del Norte en el siglo XXI? ¿Optamos por el camino de los voceros de la crisis temporal? ¿O repensamos la estrategia regional frente a la construcción de un nuevo mundo económico y de una nueva sociedad del conocimiento, con todos los ajustes que esto conlleva?

² Cursivas del autor.

Si optamos por lo primero, bastará con que Estados Unidos y el mundo económico global realicen los ajustes monetarios Keynesianos para que se recupere la salud económica; que opere adecuadamente la Reserva Federal como dice Krugman; que se cubran los pasivos públicos que hagan falta; que se financien las bancarrotas bancarias y que se reactive la economía con la obra pública, entre otras acciones. Si pensamos que estamos frente a un reto estructural histórico, frente a un cambio de Era, entonces tendremos que aceptar que lo anterior no basta y que habrá que pensar en nuevas acciones, que junto con las anteriores, doten de fortaleza y viabilidad la integración de los tres países, a Canadá, Estados Unidos y México, frente a los nuevos retos que impone el siglo que comienza.

La disyuntiva es del todo relevante y no es exagerado señalar que de la decisión de los “police makers” del momento; pero también de todos aquellos actores tanto públicos como privados que influyen de manera indirecta en la visión de futuro de la región, dependerá el papel que desarrollará América del Norte a lo largo del siglo XXI.

III. Estados Unidos o la hegemonía rebasada

¿Siglo asiático; Siglo de Estados Unidos, Chinamérica? ¿La Unión Americana logrará recuperar su estabilidad y avance económico, o seguirá en caída libre hacia un pozo sin fin? Más relevante aún, ¿en el marco de la aceptación pública de la crisis económica mundial, Estados Unidos ya sabe cuál es su padecimiento, o la soberbia y el desconocimiento le siguen limitando su capacidad de diagnóstico y de respuesta sobre el problema a enfrentar? ¿Está consciente de su reto histórico y de su plusvalía debilitada, o como en las décadas de los 70s, 80s y 90s, está en la idea de que su fuerza inercial lo volverá a sacar adelante? Estas y otras preguntas resultan fundamentales cuando se intenta repensar en la integración económica y comercial de tres países que inició en 1994 a través del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN); la cual, junto con sus aciertos y debilidades, se construyó en torno a la fortaleza económica de un país que en 1990 detentaba el 15% del comercio del mundo; y que ahora, aquejado de una grave crisis económica, este índice se ha reducido al 8%. (FMI, Estadísticas Financieras Internacionales).

En este sentido, ¿cómo debemos enfocar las nuevas líneas estratégicas de una integración de América del Norte para el siglo XXI? ¿Qué Estados Unidos nos depara su futuro económico para 2015, 2020, o para 2050? En 1994, tanto Canadá como México se comprometieron con la hegemonía económica más importante de su momento; con la nación que justo cinco años antes se había declarado vencedora del mundo bipolar que había prevalecido a lo largo de la llamada Guerra Fría. Esa fue la lógica del acuerdo; con base en ella se negoció y se apostó sobre sus posibles consecuencias. Es evidente que en poco más de década y media, los

parámetros han cambiado; por lo que resulta de previo y especial pronunciamiento para los tres países involucrados saber dónde están parados, cual es su situación económica real, cual es el inventario de daños que la crisis económica les ha dejado. Seguir con el mismo esquema de integración de 1994, o sea, con el TLCAN, en términos de estrategia y de desarrollo, sería como seguir conviviendo con un cadáver comercial insepulto, que ha dejado de funcionar como una estrategia de desarrollo integral, para convertirse en un Código internacional de comercio. Continuar sin reflexionar sobre los profundos cambios político-económicos y sociales del presente, sería perder la oportunidad de construir un futuro sustentable para la región. Dejar de reflexionar sobre las implicaciones de la verdadera afectación de Estados Unidos como potencia, no le resulta conveniente a ninguna de las tres naciones, porque les privaría de la oportunidad de sumar en un momento que reclama de todas las sinergias.

Más allá de las dos corrientes principales que hablan de la decadencia o de la solidez de la hegemonía norteamericana, lo que habría que reconocer es que la misma no pasa por sus mejores días, que enfrenta serios retos económicos y que independientemente del desenlace de los años por venir, su liderazgo, su fortaleza económica y su imagen global ya no son los mismos; y en no pocas ocasiones se le aprecia como un portaviones a la deriva en medio de una gran tormenta.

La primera y obligada referencia en este sentido, es el equiparar el ciclo norteamericano con el periodo hegemónico de Gran Bretaña del siglo XIX, la cual aporta un sinnúmero de paralelismos si uno no olvida las enormes diferencias que se han generado del siglo XIX al siglo XXI. No obstante, la comparación resulta procedente desde el momento que se reconoce que a diferencia de otras hegemónías, tanto el imperio británico como el norteamericano son los primeros dentro de una era global que reconoce su nacimiento a partir del inicio de la Revolución Industrial, en la segunda mitad del siglo XVIII. En este sentido, la invención industrial y tecnológica serían los sellos distintivos que otorgarían tanto a Gran Bretaña como a Estados Unidos su diferencia respecto a imperios anteriores. Tanto al Imperio de Gran Bretaña como a la hegemonía de Estados Unidos les corresponde una nueva Era; una época y una civilización diferentes.

En el caso de Inglaterra, al mismo tiempo que surge una Era industrial, es desplazada del primer plano una sociedad agrícola que vivía, pensaba y entendía los procesos político-económicos y sociales de una manera distinta. El hombre agrícola es desplazado en importancia por el hombre industrial, y con ello se da el fin de sus certezas y del futuro predecible, para dar lugar a una globalización desbocada cuya única constante sería el cambio y la innovación. En cuanto a Estados Unidos, el nacimiento de una Era del Conocimiento desplaza ya a una sociedad industrial y relega a una sociedad agrícola, generando una enorme anarquía e incertidumbre.

Si bien a Gran Bretaña la posicionaron sus triunfos militares, en especial su victoria sobre Francia en 1815; su fortaleza económica se deriva de ser el primer país que entiende de la importancia de los nuevos inventos indus-

triales, y de su enorme potencial para generar riqueza. En ser la primera nación que rompe paradigmas ante el advenimiento de la máquina de vapor, de la máquina de tejer, del ferrocarril, de la electricidad, etc. lo cual la llevó en 1900 a registrar los mayores niveles de industrialización per cápita y participación relativa en la producción manufacturera del mundo, conduciéndola de igual modo en 1880 a administrar el 23% de la producción industrial mundial; y a principios del siglo xx a detentar el 25% de las tierras y la población del mundo (Kenedy, 1994).

En lo que respecta a Estados Unidos, si bien su fortaleza surge de una estabilidad interna que se generó como resultado de su Guerra Civil, y de eventos hegemónicos hemisféricos (México 1847, España, Cuba 1898, Venezuela 1895, etc.), su crecimiento económico se desborda a través de la explotación de su gran potencial como productor de alimentos, así como de su capacidad de adaptación y explotación del fenómeno industrial. En 1914 los Estados Unidos ya producían más carbón que Gran Bretaña y Alemania y ya eran el más grande productor de petróleo. Su producción de hierro colado era mayor que la de Gran Bretaña, Alemania y Francia juntos, y su producción de acero era casi igual incluyendo a Rusia. Su consumo de energía derivada de fuentes modernas era en 1913 igual a la de Gran Bretaña, Alemania, Francia, Rusia, Austria y Hungría juntos; y tenía más vehículos de motor que el resto del mundo; lo cual la llevó a que su PIB nacional y per cápita superasen a todos los demás países en 1914 (Kenedy, Auge y caída de las grandes potencias, 1994). Los análisis sobre la época pronosticaban que bajo el ritmo de crecimiento del potencial norteamericano, este superaría a toda Europa, sin el estallamiento de 1914, en 1925; sin embargo, autores como Jeffrey Frieden argumentan que precisamente las dos Guerras Mundiales jugaron un papel vital para la consolidación hegemónica de Estados Unidos. Sobre la Primera Guerra Mundial señala que “La guerra devastó Europa, y en cambio convirtió a Estados Unidos en la principal potencia industrial, financiera y comercial del mundo. La producción industrial estadounidense casi se triplicó durante los años de guerra, pasando de 23 millardos de dólares en 1914 a 60 millardos en 1919. En 1913 los países industriales de Europa juntos, Alemania, Gran Bretaña, Francia y Bélgica producían sustancialmente más que Estados Unidos; a finales de la década de 1920 Estados Unidos superaba a esos países juntos en casi un 50%”. Y en lo que hace al resultado económico de la Segunda Guerra Mundial, el mismo autor agrega “Los pesos relativos de las economías estadounidense y europea cambiaron sustancialmente. En 1939 la economía estadounidense era exactamente la mitad de la suma de las de los beligerantes finales en Europa, Japón y la Unión Soviética; en 1946 era mayor que todas ellas juntas. La producción total de acero de Alemania, Gran Bretaña y la URSS en 1939 habría sido más de 15% mayor que la de Estados Unidos; en 1946 era menos de la mitad. Europa y Japón estaban aplastadas y exhaustas; Estados Unidos era un país rico y poderoso y su ayuda iba a determinar la velocidad de recuperación” (Frieden, 2007).

La caída de la hegemonía inglesa, por otro lado, se da en el marco del cambio de importantes ciclos históricos, que junto con sus errores internos, precipitan su liderazgo y poderío económico. Respecto a lo interno vale la pena destacar la frase de Joseph Chamberlain que a principios de 1900, a manera de diagnóstico, declaraba sobre Inglaterra: “El titán cansado (tambaleándose) bajo el orbe demasiado basto de su destino” (Kenedy, Auge y caída de las grandes potencias, 1994). Con lo cual reconocía al cansancio y a la autocomplacencia como las principales causas de la pérdida de liderazgo industrial frente a Estados Unidos, Alemania y Japón a principios del siglo xx. De este modo, a pesar de que Londres fue la cuna de la Revolución Industrial, a lo largo de casi un siglo perdió el liderazgo y las ventajas que tenía tanto en innovación como productividad industrial. De igual modo, a pesar de la caída de su ingreso económico, Gran Bretaña persistió en el financiamiento del enorme gasto de guerra de su flota marítima, la cual, si bien había contribuido a lo que se conoció como la “pax británica” y a su expansión comercial a lo largo del siglo xix, en el siglo xx, su sostenimiento contribuyó a la pérdida de su equilibrio económico. Para 1913, por ejemplo, la participación industrial de Gran Bretaña en el mundo ya había disminuido al 13%, mientras que la de Estados Unidos y Alemania se habían incrementado al 32% y 15% respectivamente. No obstante lo anterior, para las mismas fechas Inglaterra seguía manteniendo el mayor gasto de guerra mundial sobre 2, 174,000 toneladas de buques de guerra, mientras que Estados Unidos y Alemania lo hacían respecto a 985,000 tons. y 1,305,000 tons. respectivamente (Kenedy, 1994). Estas fueron dos de las causas más relevantes del deterioro inglés, que parecen repetirse en el caso de Estados Unidos.

Son muchos los factores que inciden en la caída del primer imperio industrial detentado por Gran Bretaña y no es el objetivo de este trabajo explorarse en el tema, sin embargo, la amplia gama de paralelismos entre el comienzo del siglo xx y del siglo xxi, en cuanto al debilitamiento y desplazamiento de la hegemonía inglesa en el primer caso, y de Estados Unidos en el segundo, son referencias que nos alejan de la inmediatez de los análisis coyunturales, y que nos ubican en la congruencia histórica-económica del fenómeno enfrentado al día de hoy por Estados Unidos. Gran Bretaña por ejemplo, en medio de su gran éxito llegó a exclamar en boca de su economista Jevons que “Las llanuras de América del Norte y de Rusia son nuestros trigales; Chicago y Odesa, nuestros graneros; Canadá y el Báltico, nuestros bosques proveedores de madera; Australia contiene nuestras granjas de corderos y en Argentina y las praderas occidentales de América están nuestras manadas de bueyes,...etc.” (Kenedy, Hacia el siglo xx, 1993) De igual modo, en medio de ese exceso de confianza, en el campo financiero declaraba Ludwig Bamberger a fines del siglo xix “Elegimos el oro, no porque sea oro, sino porque Gran Bretaña es Gran Bretaña” (Frieden, 2007). La hegemonía se desfondaba, pero el síndrome de la abundancia y del éxito alejaron a los ingleses de la estrategia que les habría impulsado al mantenimiento del liderazgo eco-

nómico-industrial del mundo; y desde luego, a principios del siglo xx, lo que sobraba eran los pronósticos de que seguiría siendo un siglo inglés.

En cuanto a Estados Unidos aquí vale la pena recordar que en 1989, ante la caída del muro de Berlín y de la terminación de la Guerra Fría, la lectura del ciclo norteamericano, a pesar de que ya presentaba importantes signos de su erosión económica, se argumentó por un ejército de analistas encabezados por Fukuyama, que estábamos ante la presencia del “fin de la historia”, y en consecuencia, de la continuación infinita del ciclo de Estados Unidos. De nueva cuenta la sobre confianza del éxito y la autocomplacencia evitaban reconocer que ya desde lustros anteriores a 1989, los diferentes índices del proyecto de Estados Unidos mandaban señales alarmantes al tablero de control de su economía.

Al igual que la Inglaterra de la mitad del siglo xix y la de principios del siglo xx; en el caso de Estados Unidos debe dividirse el espíritu de Imperio que privó a finales del siglo xix, con la actitud guardada desde la década de los setentas del siglo pasado. De expresiones como la “americanización del mundo”, “el coloso comercial americano”, “el siglo americano”, que se hacían a principios del siglo xx; en la actualidad todas son dudas y cuestionamientos sobre su fortaleza. Se habla y se cataloga el debilitamiento de Estados Unidos de innumerables maneras: se dice que padece una “decadencia relativa”, se comenta de una “hegemonía en decadencia”, de un “liderazgo en renacimiento”, de una economía estancada; etc. Sin embargo, como bien apunta Hobsbawm: “Hay razones internas por las que el imperio estadounidense no puede durar, y la más inmediata es que la mayoría de los estadounidenses no están interesados en el imperialismo ni en la dominación mundial en el sentido de gobernar el mundo. Lo que les interesa es lo que les ocurra a ellos en su propio país. La economía estadounidense está tan desmejorada que en algún momento el gobierno y los electores decidirán que es mucho más importante concentrarse en la economía, que emprender aventuras militares en el extranjero, en particular si se tiene en cuenta que esas intenciones militares en el extranjero correrán a cargo de buena parte de los propios estadounidenses...” (Hobsbawm, 2007). El comentario cobra gran relevancia porque la primera condición de un Imperio, es querer serlo, como lo fueron en su tiempo Gran Bretaña, La Unión Soviética y los propios Estados Unidos; y ahora ese interés parece desplazarse hacia China.

Lo cierto es que de acuerdo a la categoría histórica de Imperio, o de gran potencia militar y económica que se le reconoció a Estados Unidos desde 1918, como dice Kennedy; o de 1945 como opina Frieden; de manera clara sólo pervive su fortaleza militar; ya que su fuerza económica, a manera de una caída permanente en forma de cascada, se ha venido diluyendo desde la década de los setentas; y en cuanto a su poder militar, éste está operando en los últimos años mas como una carga que como un atributo; sin embargo, lo que vale la pena subrayar del problema económico de Estados Unidos, es que puede calificársele de muchas maneras, menos de nuevo.

Desde hace muchos años, adelantándose a la “tormenta perfecta” de Thomas Friedman, autores como Arthur MacEwan, James M. Cypher, Elaine Levine, por mencionar solo algunos, ya documentaban sobre la declinación del país. MacEwan declaraba, por ejemplo, a principios de la década de los noventa que “Estados Unidos es en muchos sentidos la nación más poderosa del mundo... sin embargo, al interior de los Estados Unidos nos encontramos con que las cosas se están desintegrando. La falta de vivienda, el problema de las drogas y un alto nivel de mortalidad infantil encabezan las noticias mientras que los servicios sociales locales parecen deteriorarse en todo el país.” (MacEwan, 1992) Lo anterior lo reforzaba documentando que entre 1973 y 1987 comenzó la erosión del nivel de vida de las familias norteamericanas, al bajar el promedio del ingreso monetario familiar de la quinta parte de las familias más pobres en un 7.3% en el periodo; mientras que la quinta parte de las más ricas aumentó un 14%. En el mismo sentido demostró que entre 1966 y 1985 las tasas efectivas de impuestos para el 1% de los contribuyentes más ricos cayeron entre 27% y 36%; y que para el 10% de las clases más pudientes, estas se disminuyeron entre 10% y 16%, lo cual se combinó con aumentos fiscales substanciales para los más pobres. De igual modo evidenciaba el alto costo de la fuerza militar (7% en 1986), y sobre todo de su inutilidad para el mantenimiento de su hegemonía económica (MacEwan, 1992).

Por su parte, Cypher también ya alertaba desde finales de la década de los 80s del debilitamiento de los Estados Unidos, fundamentándolo en primer lugar en una pérdida de la productividad, de la cual argumentaba que de 1950 a 1973 (que comprende la “edad de oro” del ciclo económico norteamericano de posguerra), ésta se había incrementado un 2.44% anual, mientras que de 1973 a 1990, lo había logrado únicamente en 0.825%. También denunciaba desde esa época algo que hoy es tema de gran preocupación entre los analistas y funcionarios norteamericanos, el llamado “déficit triple”, el cual en 1990, en cuanto al déficit presupuestal, ya representaba el 6% del PIB; el comercial registraba un pasivo anual de 100 mil millones de dólares; y a partir de 1989, Estados Unidos pasó a ocupar el lugar de la nación más endeudada del mundo con un faltante de 650 mil millones de dólares, sitio que no abandonaría hasta la presente fecha. Asimismo, Cypher ya comentaba sobre el crecimiento de la deuda doméstica, la cual en 1950 representaba el 35% del ingreso personal y para 1989 ya apuntaba un 80%. De manera importante este autor también denunciaba el debilitamiento del sector industrial norteamericano, subrayando junto con Cantwell que las corporaciones transnacionales norteamericanas, en el periodo 1974-1982, perdieron un 20% de su grado de internacionalización en doce sectores manufactureros; y que incluso, en el sector de alta tecnología también se registraba su mala evolución al descender en el mercado global de la fibra óptica en el periodo que va de 1980 a 1988 un 21%; en semiconductores 24%; en supercomputadoras 13%; y en máquinas y herramientas 23% (Cypher, 1992). De manera relevante, Cypher puso en la mesa de la reflexión los bajos salarios globales de manufactu-

ra como una de las causas centrales de la declinación de la fuerza económica de Estados Unidos. Indicaba el autor “La alimentación, algo de vestido y servicios pueden ser provistos a los trabajadores industriales a partir de un vasto ejército de reserva de campesinos en transición (algunas veces referido como el sector tradicional) quienes ahora subsisten en los intersticios de la sociedad en la mayor parte de los NIC. Una ventaja adicional puede encontrarse en la ausencia virtual de limitaciones medioambientales y restricciones que permiten a ambos, las corporaciones transnacionales y los grupos domésticos nacionales, evadir la internacionalización de muchos de sus costos sociales de producción” (Cypher, 1992). O sea, que de manera anticipada, algunos autores ya hablaban de la trampa global, o sea, la política de fincar el interés nacional en el consumo “barato” de las clases medias, a costa de tolerar y auspiciar todo tipo de dumpings (sociales, financieros, monetarios, ecológicos, etc.), creyendo que esto no afectaría a sus economías, ni les incidiría en los climas ambientales de sus países; premisas que como bien sabemos hoy, fueron y siguen siendo totalmente equivocadas, y han acabado por revertirse de una u otra manera a todas las naciones. Los primeros efectos de este fenómeno “global” los evidencia Cypher indicando que de 1970 a 1989, no obstante que la economía norteamericana creció un 70%, los empleos del sector manufacturero se mantuvieron estancados en 19.5 millones (Cypher, 1992). Por ello, cuando escuchamos a Alan Greenspan decir frente al estallamiento de la crisis de 2008 que “Nunca imaginó la dimensión histórica de la crisis actual”, como ya lo señalamos antes, su declaración nos lleva como al principio, a preguntarnos si fue su compromiso con intereses creados, o su negativa a aceptar nuevos paradigmas, o las dos cosas, lo que evitaron tanto a él como a la clase dirigente que escucharan a las diversas voces que desde la década de los 80 alertaban como ya vimos, sobre la pérdida de rumbo y de ritmo de la economía norteamericana.

De manera más reciente, otros especialistas también han estado tocando la campana de alerta, como Ugo Pipitone, Thomas Friedman, Paul Kenedy y otros, que han seguido hablando de la llegada de un “ajuste de crecimiento a largo plazo”, de “una tormenta perfecta”, etc. El primero de los autores, por ejemplo, argumentaba desde hace una década del “cansancio de una sociedad que ya no parecía encontrar el impulso de las motivaciones individuales y colectivas que en el pasado alimentaron sucesivas y extraordinarias (por sus consecuencias técnicas y sociales) oleadas de crecimiento. Motivaciones, disposiciones psicológicas capaces de empalmar intereses individuales y colectivos y confianza en sí mismos se han deteriorado en el camino y aunque todo esto sea difícilmente operacionalizable en algún sistema de comprobación empírica, está ahí como una atmósfera cultural más coherente con el fin de un ciclo nacional que con el comienzo de otro cargado de expectativas hacia el futuro. El material intrincadamente complejo y sutil, igual y distinto, del cual están hechas todas las decadencias” (Pipitone, 2000). Por otro lado, Friedman, alertaba de que “un país, y con él su pueblo y sus dirigentes, tiene que ser sincero consigo mismo y no engañarse respecto al lugar que ocupa en relación con otros países...” (Fried-

man, 2006); tratando de llamar la atención sobre los otros modelos económicos globales y respecto de una hegemonía que se estaba diluyendo gota a gota. Al respecto agregaba de manera elocuente: “en el Estados Unidos de después de la Segunda Guerra Mundial hay algo que me recuerda a la tercera generación de la clásica familia adinerada, que se dedica a despilfarrar su fortuna. Los miembros de la primera generación están metidos hasta las cejas en todo lo que sea innovador y la segunda generación consolida los resultados, pero entonces llegan los retoños de esta, que se ponen gordos son torpes y perezosos y van poco a poco derrochando la fortuna” (Friedman, 2006).

Mucho es lo que se especula sobre la debilidad de la hegemonía norteamericana; y muchas son también las causas que se le imputan a su debilitamiento. Se habla de la desaparición del equilibrio geopolítico en 1989; de la derrota en Vietnam; de los intereses encontrados de los grupos políticos de presión; de la falta de agilidad gubernamental en la toma de decisiones; de la crisis en el sistema educativo; del ascenso económico de China; de la falta de proyectos de largo plazo; de la pobreza de sus liderazgos políticos y una larga lista de etcéteras. Sin embargo, mas allá de las especulaciones, lo cierto es que la salud económica de Estados Unidos no se parece en nada a la de 1950, cuando dominaba más del 40% de la economía mundial (Kenedy, 1994); ni a la de 1994 cuando firmo el TLCAN. Como ejemplo de lo anterior puede apreciarse su permanente gasto de guerra, que desde 1970 a la fecha ha fluctuado en un porcentaje cercano al 5% de su PIB, ocasionándole con ello una carga fiscal que no se corresponde con su capacidad de generación de recursos. Su falta de solidez comercial, si observamos que en 1950 esta representaba alrededor del 50% del comercio mundial, y en 2008 descendió al 8%, a lo cual habría que sumar su permanente déficit comercial, el cual presenta un saldo de casi cuatro décadas de números negativos (1971-2009). En este balance de números rojos también aparece la disminución de su producción industrial, que en 1945 llegaba al 45% aproximadamente del mundo y en 2008 declinó hasta el 34%. Por otro lado su rubro financiero también presenta notas alarmantes, donde desde hace más de 20 años (1988) sus principales cuentas arrojan saldos negativos; o el tema de su deuda financiera, que en 1980 representaba el 20% de su PIB y en el 2009 ya se había escalado a cerca del 90%; o su déficit público, que en 1983 registró una suma de 195 mil millones de dólares y para 2008, 2009 y 2010 se estima registre una acumulación del 40% del PIB, o sea, unos 6 billones de dólares aproximadamente, lo cual será un gran reto para el crecimiento de la economía norteamericana. Al respecto la Casa Blanca estima que el costo del gobierno para el servicio de la deuda excederá los 700 mil millones de dólares anuales en el 2019, en comparación de los 202 mil millones de 2009, aún si los déficit presupuestarios anuales disminuyeran drásticamente; aunque otros pronósticos hablan de una cifra mucho más alta; aumento que representaría una cantidad superior a los presupuestos federales en educación, energía, seguridad interna y las guerras de Irak y Afganistán de 2010. Los estadounidenses ahora tienen

que enfrentar dos retos profundos: el primero, como consumidores agobiados por la deuda, con una riqueza personal que se fue a pique junto con los precios de las acciones y la vivienda; y el segundo, como contribuyentes cuya deuda gubernamental casi se ha duplicado en los últimos dos años; justo cuando los costos vinculados a las prestaciones para la generación de posguerra en proceso de jubilación, están a punto de hacer explosión (FMI; BM; UNCTAD; Departamento de Comercio de Estados Unidos; Reforma, noviembre 2009).

En el terreno social los cuestionamientos también son preocupantes, si partimos del hecho de que estamos hablando de la “economía número uno del mundo”, y las cifras no corresponden a ese nivel. Como ejemplo de lo anterior puede señalarse que la diferencia de salarios pasó de 50 veces el salario medio de un obrero que se tenía en 1975, a 250 veces en 2006, respecto al .01% del sector más rico; la mitad de la riqueza creada entre 1990 y 2006 benefició de manera directa al 1% de los hogares; tres millones y medio de estadounidenses se encuentran durante al menos tres meses al año sin techo; en New York, más de 38 mil personas se alojan cada noche en los refugios municipales, siendo la mayoría niños y ancianos; Estados Unidos carece de un sistema nacional de salud y ocupa el último lugar entre los principales países desarrollados en mortalidad infantil, esperanza de vida y visitas al médico; consume el 50% de la cocaína del mundo y las tasas de homicidio per cápita son entre 4 y 5 % más elevadas que en Europa Occidental (Attali, 2007; Kennedy, 1993). De manera reciente se reveló que uno de cada cincuenta habitantes está en la pobreza, de los cuales seis millones viven únicamente con vales oficiales del gobierno (NYT, enero 2010).

Todo lo anterior no intenta ser un recuento pesimista de la situación actual de Estados Unidos, ya que en contrapartida requeriría de precisar también de su balance positivo; pero lo que si pretende esta pequeña síntesis de las diferentes caras del debilitamiento de la economía norteamericana, es asumir una postura que los propios Estados Unidos se niegan a adoptar; que es la de hablarse con la verdad y reconocer que ya no son la hegemonía que se entronó en 1918 y que se reconoció públicamente en 1950. Que Estados Unidos desde la década de los setentas se instaló en un deterioro económico progresivo que no ha sabido o no ha querido detener, girando cheques contra la plusvalía generada en el pasado y que tendrá que pagar en el futuro; y que de no asumir un papel más responsable y creativo respecto al desbordante mundo global, su participación en el concierto de las Naciones se verá más debilitado en perjuicio de los propios Estados Unidos y de la región de América del Norte.

Definitivamente no es el mejor momento económico para nadie, pero tampoco lo es para Estados Unidos. Por ello, las pláticas regionales sobre América del Norte tienen que alejarse de los eufemismos, de las agendas vacías, de las enchiladas geométricas, y partir de una visión objetiva de la zona y de sus verdaderas posibilidades. Seguir jugando al traje del emperador no es útil, por lo que los tres países tendrían que hacer un ejercicio de reflexión sobre sus verdaderos activos para replantear la estrategia que les permita multiplicarse.

Estados Unidos ya no es un imperio ni una hegemonía unipolar, ni lo podrá volver a ser en el corto plazo; primero, porque su deterioro económico es mucho más fuerte de lo que reconoce; y segundo, porque como señalan Hardt y Negri, la época del imperialismo ha terminado y ninguna nación será un líder mundial como lo fueron las naciones europeas modernas, ni mucho menos los imperios de antes (Hardt & Negri, 2002). Caminamos hacia nuevas figuras de integración global compuestas de organismos nacionales y supranacionales, cuyo destino no acabamos de imaginar, pero que nos dicen que el camino regional es una etapa relevante de este viaje, la cual se ha convertido en un imperativo para los países que lo integran, y por lo tanto ha dejado de ser una opción desechable. La vuelta al sendero de la sustentabilidad económica de Estados Unidos, como la de Canadá y México, ya no puede lograrse de manera individual; para bien o para mal, su destino los ha colocado lejos de Dios y muy cerca uno del otro. Retrasar estas inercias por parte de Estados Unidos, ya sea por el recuerdo de viejas glorias o impedimentos culturales, solo atrasará el avance de un camino que ya comenzó sin nosotros y donde puede apreciarse que muchos ya caminan adelante.

IV. China-Estados Unidos, o el baile de los elefantes

Al analizar la actual relación entre China y Estados Unidos aparece muy a modo una anécdota contada por los propios chinos: “Primero teníamos miedo del lobo, después quisimos bailar con él y ahora queremos ser nosotros el lobo” (Friedman, 2006). Esto viene a cuento con otra anécdota reseñada por un colega chino en un encuentro en Sudáfrica, cuando también le pidieron su opinión sobre la relación entre los dos países: “cuando el tamaño de los elefantes es similar, no deben hacer la guerra porque se aplastan, ni tampoco el amor porque no caben en la misma cama, por lo que lo mejor que pueden hacer es guardar una sana distancia”. La sencillez de las dos anécdotas anteriores, ya se trate de lobos o elefantes, lo que deja muy en claro es que a la presente fecha Estados Unidos no ha entendido el nuevo modelo chino de desarrollo, ni en lo político ni en lo económico, mientras que China ha conducido su relación bilateral con todo éxito.

Paradójicamente, el primer encuentro de Estados Unidos con China se da en el marco de la decadencia del Imperio chino, en contraposición al ascenso del Imperio norteamericano; cuando las potencias marítimas aprovechan la debilidad asiática para tomar ventaja. Desde mediados del siglo XIX Estados Unidos junto con Gran Bretaña, Francia y Rusia, participa en las intromisiones que se realizan sobre territorio chino, las cuales, en el caso de Estados Unidos, culminan con la firma de un Tratado que se firmó en 1844, dentro de lo que se llamó en China “el siglo de los tratados”. En 1900, incluso, el interés de Estados Unidos sobre China se deja ver a través del Secretario de Estado, quien firmó una

nota diplomática llamada de “puerta abierta”, a través de la cual Estados Unidos intenta asumirse como una potencia colonial asiática, al asignar 2500 soldados americanos al ejército internacional enviado a restablecer el “orden” en China, buscando en todo momento que esa “puerta abierta” no le dejara fuera de los nuevos intereses que se estaban construyendo ante la caída del imperio chino (Kenedy, Auge y caída de las grandes potencias, 1994). La fortaleza de Gran Bretaña en ese momento, la débil internacionalización de Estados Unidos, junto con la caída del ciclo imperial en 1911, seguida de una larga etapa de inestabilidad militar y social hasta 1949, en el marco de las dos Guerras Mundiales, enfriaron la relación de los dos países que se veían a lo lejos con recelo, midiendo el potencial de sus propias trayectorias.

Estados Unidos vuelve a ocuparse de manera directa de China en la década de los cincuentas, cuando ésta entra de lleno en la Guerra de Corea. Posteriormente le da un marcado seguimiento en los inicios de la Guerra Fría ante su alianza con la Unión Soviética, la cual se debilita rápidamente a fines de los cincuentas y principios de los sesentas, abriendo nuevas posibilidades para el entendimiento de ambos países en el marco geopolítico asiático y la bipolaridad norteamericana-soviética. Esta situación provocó que en octubre de 1971 Estados Unidos facilitara la entrada de China a las Naciones Unidas; el presidente Nixon visitara al país asiático en 1972, y se formalizaran las relaciones bilaterales en enero de 1979.

China, después de haber liderado la economía y el desarrollo mundial por más de mil años con el 30% aproximadamente del PIB global, a mediados del siglo XIX desciende hasta el 5% (Anguiano, 2001), aunque manteniendo un potencial demográfico y territorial que le harían exclamar a la inteligencia de Napoleón en 1804 que China era un dragón dormido, que cuando despertara el mundo temblaría. Estados Unidos, junto con la mayor parte del mundo occidental olvidaron esta alerta, y más bien compraron la idea de una China convulsionada durante la primera mitad del siglo XX; pauperizada; invadida por Japón desde 1894 hasta 1945; la que en el marco del liderazgo Maoísta y el Programa del gran Salto Adelante (1960) sufrió la pérdida de decenas de millones de personas por hambre. A finales de la década de los setentas y después de la muerte de Mao en 1976, el mundo estimó que China no representaba ninguna amenaza económica para Estados Unidos, ni para ninguna de las economías occidentales. Por ello, al mundo occidental en general y a Estados Unidos en particular les ha costado tanto trabajo, primero, aceptar la nueva importancia de China; y después, entender los atributos de un nuevo “socialismo de mercado” que no cazan con los paradigmas de los especialistas neoliberales, los cuales después del fracaso del modelo soviético, no acaban de admitir que hay nuevas estrategias que han estado probando su eficacia en el marco de una globalización desbocada y demandante.

En esta línea del desconocimiento y la subvaloración de China, a partir de 1979 se inaugura una nueva etapa de las relaciones entre los dos países. De manera especial, este comienzo se inscribe dentro del importante cambio de la política exterior de China, consistente en romper con el amurallamiento econó-

mico de los últimos cinco mil años y salir a tratar de encontrar su desarrollo en el mundo global, en el marco de un “experimento” económico que como decía Deng Xiaoping, no se encontraba en los libros (México-China: Culturas y Sistemas Jurídicos Comparados, 2008).

Existe un proverbio chino que dice: “Si quieres conocer tu pasado, mira las condiciones de tu presente; y si quieres saber tu futuro analiza lo que estás haciendo hoy”. En este sentido, el verdadero encuentro de China y Estados Unidos se da a finales de los setentas y principios de los ochentas cuando inicia el proyecto económico del nuevo modelo chino. Se presenta cuando después de una difícil sucesión política a la muerte de Mao, llega al poder un hombre de 76 años que haciendo a un lado todos los viejos preceptos de una China amurallada, decide llevarla a la conquista de un modelo global que se reinauguraba de manera constante, y que por lo tanto carecía de recetas o de fórmulas mágicas. A Deng y a China, desde 1980 y hasta la presente fecha, lo que les ha funcionado es su apertura y capacidad de cambio para empatarse con una globalización tramposa que no deja atraparse, y que va exigiendo la creación, cancelación o modificación de paradigmas de manera constante. Por el contrario, a Estados Unidos le ha hecho mucho daño su negativa a revisar los bártulos de una estrategia que desde los setentas no le brinda un crecimiento suficiente.

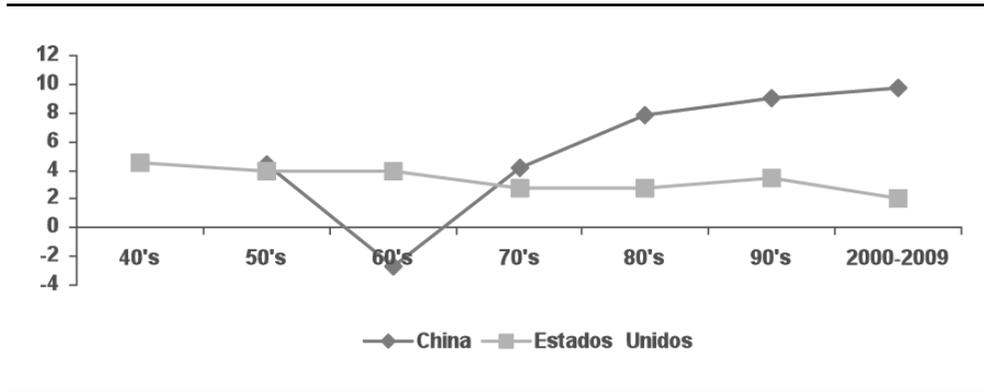
Hablar del modelo económico chino es sinónimo de cambio, de adecuación y de una obsesiva orientación al desarrollo a través de una inteligente combinación de Estado-Mercado. En el caso de Estados Unidos, a pesar de la lección de 1929, el modelo ha olvidado su capacidad de cambio, y su compromiso con las clases débiles.

Deng Xiaoping toma el poder desde 1978 y lo prolonga a través de sus “designaciones” políticas de Jiang Zemin y Hu Jintao hasta la presente fecha, a pesar de que él muere en 1997; sin embargo, su influencia y liderazgo económico han prevalecido por más de treinta años en un marco de control y estabilidad política. Estados Unidos por su parte (Jimmy Carter 1977-1981; Ronald Reagan 1981-1989; George H.W. Bush 1989-1993; Bill Clinton 1993-2001; George W. Bush 2001-2009. Aguayo Quezada. 2005); registra de 1977 a la fecha el paso de dos presidentes demócratas y tres republicanos (Obama recién inicia), que sintetizan a través del resultado de sus diversos periodos, una pérdida de tiempo y de rumbo económico de la hegemonía norteamericana, como ya se documentó en el apartado III de este trabajo.

El inicio de la pérdida de terreno de Estados Unidos en relación a China empieza desde su grave decisión de iniciar una guerra con Vietnam, en la que como dice Howard Zinn: “de 1964 a 1972, la nación más poderosa en la historia del mundo realizó su máximo esfuerzo militar, incluyendo todo tipo de armas, con excepción de bombas atómicas, para derrotar al movimiento nacionalista revolucionario de un diminuto país de campesinos, y fracasó” (Zinn, 2003). A lo cual siguió su fuerte quebranto moral sintetizado a través del episodio de Watergate. En la década de los ochentas, mientras China construía los andamios del éxito econó-

mico que hoy asombra y desconcierta a occidente, Estados Unidos se encerraba en la ortodoxia de un periodo que daba gusto a su “Establishment”, contra sus posibilidades de un futuro sustentable. Por ejemplo, en la década de los ochentas que correspondió a Reagan, hubo una “revolución neoconservadora (que) pareció marcar el fin de la línea seguida desde el Nuevo Trato, puesto que el Presidente se comprometió a reducir los programas de asistencia social y la acción del gobierno como regulador de la economía, así como restablecer los valores tradicionales de la sociedad norteamericana. Al mismo tiempo la política exterior pareció retomar la agresividad de los primeros años de la Guerra Fría, y las intervenciones –abiertas y encubiertas- en el Caribe, América Central, África y Asia volvieron a ser parte de la agenda. La economía de esa política fue que en el ámbito interno se redujeron los fondos para los programas sociales, aunque no desaparecieron los más importantes. Los desajustes estructurales de la economía estadounidense, sin embargo, tampoco se corrigieron. El déficit presupuestal se elevó a cifras sin precedente; alcanzando 150,000 millones de dólares en 1988 y aunque la inflación se redujo, el desempleo llegó a 10.1% en 1982 (Velasco Márquez, 2001).

Gráfica 1
El Baile de los Elefantes
(Crecimiento económico %)



Fuente: Centro de Estudios de Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados con Datos de Bureau of Economic Analysis (BEA). Paul Kenedy, 1993.

Dice Hobsbaum que “Los pioneros de la globalización se pueden convertir en sus víctimas” (Hobsbawm, 2007) y sorprendentemente, Estados Unidos es uno de los países que menos ha entendido el desdoblamiento de la globalización actual. De hecho podría decirse que es uno de los países perdedores del proceso global. En encuestas realizadas puede advertirse que aunque 60% de la pobla-

ción estadounidense todavía ve a la globalización como positiva, al ampliar la pregunta, 60% opina que es negativa en cuanto a la creación de empleos, y 67% piensa que opera en contra de la seguridad laboral de los trabajadores. Este porcentaje aumenta negativamente respecto del *outsourcing* al 76%, el cual consideran es la causa principal de que los trabajadores norteamericanos estén perdiendo sus empleos. En cuanto al tema con China, en un estudio realizado en 2005 a la población de Estados Unidos, a pesar de que el intercambio comercial con este país fue percibido como benéfico para la Unión Americana, 80 % de los miembros del Congreso y de los líderes comerciales vieron en él una seria o potencial amenaza económica, correspondiendo 60% al público en general. Alrededor de la mitad de los miembros del Congreso y de los líderes comerciales (54% y 47% respectivamente), consintieron firmemente en que el gobierno chino era responsable del gran déficit comercial con China, comparado con el 30 % del público en general que opino lo mismo; de igual modo más de la mitad de los encuestados lo identificaron como la principal fuente de pérdida de empleos, seguido de India y México. De igual modo en una encuesta realizada en el 2002, solo 32 % de los encuestados afirmaron que China practicaba un comercio justo con los Estados Unidos. Entre los factores que se estiman contribuyen a la ventaja de un comercio desleal incluyeron entre otros temas la percepción de una moneda subvaluada, bajos costos laborales, reemplazo laboral y piratería sobre la propiedad intelectual (Bustillo & Artecona, 2007).

De lo anterior se desprende una preocupación general de los estadounidenses respecto a su relación con China; la cual tiene fundamento si apreciamos que desde la visita de Nixon a Mao en 1972, hasta el autismo de Bush en 2008, la nación norteamericana ha ido de error tras error, construyendo una realidad económica que se le salió de control. Al respecto señalan Bush y Hamlon que: “En los últimos 10 años –si no es que incluso en los últimos 50 años- la percepción americana de China ha cambiado dramáticamente. Bill Clinton, como candidato, habló sobre el “carnicero de Beijing”, pero como presidente, declaró en 1997, el propósito de “caminar hacia una sociedad estratégica y constructiva” con la RPC. El candidato George W. Bush calificó a China como un competidor estratégico y parecía apuntalar a una relación adversa, hasta que el 11 de Septiembre transformo las prioridades de seguridad americanas drásticamente. Con su afición por la aliteración, el Presidente Bush pronto habló de lazos cándidos, constructivos y de cooperación. De hecho, Colin Powell, siendo Secretario de Estado, se aficiono de hacer notar que, la relación de Estados Unidos con China no podía reducirse a un slogan en una estampa. La interacción entre estos dos grandes países, el único superpoder establecido del mundo y su principal potencia en crecimiento, es y seguirá siendo mucho más compleja que ello”. (Bush & Hanlon, 2007).

Como un ejemplo más de lo anterior puede mencionarse que dentro de las negociaciones que se llevaron a cabo de 1986 a 2001 para que ingresara China a la OMC, destacó de manera especial la etapa donde se enfrentaron la astucia de

un Deng Xiaoping, Jian Zemin y Zhu Rongji, con la sorpresa y la falta de visión de un equipo de negociación de la parte norteamericana, encabezado en su etapa más importante por Clinton, el cual no logró descifrar el potencial global del comercio chino, ni pudo obtener las mejores ventajas para el lado norteamericano. El cierre del acuerdo bilateral entre China y Estados Unidos, sellado por Jian Zemin y Charlene Barshefsky respectivamente, como un ejemplo de lo anterior, se dio justo siete meses después de que el presidente Bill Clinton rechazara un acuerdo que en condiciones similares ya le había ofrecido el Premier chino, Zhu Rongji, en abril de 1999. De igual modo comentan Clifford y Panitchpakdi, que durante el viaje que Zhu hizo en 1999 a diferentes ciudades de Estados Unidos, pudo apreciarse su sagacidad e ingenio sobre un Clinton dubitativo y confuso, lo cual derivó en que el acuerdo bilateral fuera incluso más limitado que el que se había ofrecido a Clinton meses antes. Como prueba de lo anterior resalta el caso de las telecomunicaciones, donde Zhu había puesto en la mesa, de manera inicial, el derecho de invertir hasta el 51% en las compañías chinas del sector, y meses después, en el acuerdo firmado, este porcentaje se bajó al 50%, con la pérdida del control correspondiente (Panitchpakdi & Clifford, 2002). De igual manera se señala la insuficiencia de la negociación en cuanto a la rama textil y el sector de los servicios en sus ramas de banca, autofinanciamiento, seguros y servicios audiovisuales, dejando de lado también rubros tan importantes como los dumpings sociales, monetarios, fiscales y ecológicos.

Desde luego que la relación bilateral Estados Unidos-China no se agota en el terreno comercial, y su dimensión cubre otras áreas relevantes que no pueden ser desarrollados en este trabajo; sin embargo, a la fecha contrasta la pujanza de un país asiático que tiene muy claro su comercio y su modelo de desarrollo, frente a un Estados Unidos que revela profundos problemas de su economía en general (Oropeza García, China: entre el reto y la oportunidad, 2006). Las cifras actuales del comercio Chino-Estados Unidos (260 mil millones de dólares de déficit para el lado americano en 2008), ratifican hasta el momento a la parte ganadora del acuerdo.

Dentro de las primeras precisiones que pueden derivarse de este breve análisis, no puede evitarse el observar las grandes semejanzas que se desprenden entre lo sucedido a principios del siglo pasado entre Gran Bretaña y Estados Unidos, y lo que sucede actualmente en el siglo XXI. Hace 100 años el debate se enfocó a si el siglo XX sería inglés o norteamericano; hoy se discute si será chino o norteamericano. Hace un siglo a Inglaterra se le conocía como el “taller del mundo”, título que después le fue trasladado a Estados Unidos y ahora a China como “la fábrica del mundo”. Así como Inglaterra, como ya se vio, va perdiendo su liderazgo industrial con Estados Unidos desde 1880 hasta 1913; así la nación norteamericana lo ha ido perdiendo con China de manera paulatina pero constante. Como ejemplo de lo anterior puede observarse que los envíos al exterior de prendas de vestir, textiles y equipo de oficina de la nación norteamericana comienzan a declinar a partir de 1955. En el caso de manufacturas de hierro y acero y pro-

ductos químicos desde 1973; y en el caso de la industria automotriz alrededor de 1983 (OMC, 2008); destacándose este último sector por su gran relevancia en cuanto a que había sido la industria líder en Estados Unidos desde principios del siglo xx. En cuanto a China, en 1980 su comercio exterior era verdaderamente irrelevante (18 mil millones de dlls), y en la actualidad se ha convertido en la primera potencia exportadora con alrededor de 1,070 mmd en 2009.

“Lo que es bueno para el país es bueno para General Motors y viceversa” (Hobsbawm, 2007) rezaba una frase a principios del siglo xx que no puede ser más reveladora de la situación actual de los dos países. Por un lado, aparece Estados Unidos con una quiebra brutal de su sector automotriz en la que el gobierno tuvo que financiar a General Motors en 2009 con 30 mil millones de dlls para salvarlo de la caída. Por otra parte, China se colocó en el mismo año como el país de mayor producción de vehículos en el mundo con una cifra superior a los doce millones de unidades. Mientras que Estados Unidos mantiene desde 1971 una balanza comercial deficitaria (en 2008 perdió 422 mil millones de dólares), China ha mantenido un superávit comercial desde 1990 hasta la fecha (salvo 1993), acumulando un superávit en 2008 de cerca de 300 mil millones de dólares; incrementándose sus envíos al exterior de 1978 a 2008 en 147 veces (OMC, 2009). En lo que se refiere al PIB, si bien se reporta a Estados Unidos en 2008 con una cifra de 14.2 billones de dólares como la mayor economía del mundo; a lo anterior deben considerarse los enormes montos de su deuda tanto privada como pública que se señalaron en el apartado III de este trabajo, los cuales son superiores en más del 200% de su Producto Interno Bruto, por lo que debe más de lo que tiene. Por otro lado, si bien China presenta un PIB de 35% aproximadamente al de Estados Unidos (4.3 billones de dlls en 2008); su crecimiento en los últimos treinta años ha sido del 10% anual promedio, representado un incremento superior a 14 veces su monto original; con la ventaja de que China presenta un déficit público en el mismo año de -0.4%, y una deuda pública de 16% de su PIB (World Fact Book, 2009); o sea, tiene más de lo que debe; a lo cual habría que agregar que China registra a septiembre de 2009 un monto de reservas por 2.27 billones de dólares, mientras que Estados Unidos a la misma fecha tiene en caja la escasa suma de 47 mil millones de dólares (Reforma, noviembre de 2009).

El campo militar, que parece ser el único rubro fuera de la polémica entre el comparativo de fortalezas y debilidades de los dos “elefantes”, presenta un gasto anual de la nación norteamericana por 600 mil millones de dólares en 2009, contra cerca de 90 mil millones de dólares de gastos de defensa por parte de China (Economist, Octubre de 2009). Y sin embargo, en este punto también vale la pena recordar el encuentro histórico de Gran Bretaña con Estados Unidos a principios del siglo pasado, cuando el imperio inglés, en franca decadencia, se quedó colgado de un presupuesto militar que no correspondía a su deteriorada situación económica, como ya se señaló en este trabajo, con la consiguiente merma presupuestal hacia otros sectores productivos; con lo que la supuesta ventaja, en términos económicos, aparece más como una debilidad que como una fortaleza. Al respec-

to Anguiano opina que “por lo que respecta a China, sus dirigentes envían señales variadas de querer llevar a su país al rango de potencia “pacífica” y de conocer bien la historia de los conflictos entre potencias ascendentes y establecidas, por lo que no repetirán los errores cometidos por las primeras, en el sentido de confrontar directamente a factores hegemónicos” (Anguiano, 2008).

Desde luego el tema de la relación entre estos dos “gigantes” es sumamente compleja y se enmarca en el cambio de Era del presente siglo, donde no basta con lo alcanzado por ninguno de los dos países, sino que mucho dependerá de la manera como vayan a enfrentar los complicados retos políticos, económicos y sociales de su futuro. Por ello no pueden hacerse juicios contundentes cuando están por resolverse temas fundamentales de su posicionamiento en este siglo XXI; como el saber si China sigue con su camino de potencia en ascenso, o si Estados Unidos es capaz de revertir la inercia de su declinación hegemónica. Sin embargo, lo cierto es que en un corte de caja a la primera década del siglo XXI, después de 30 años de este nuevo relacionamiento, destaca sobremanera lo hecho por el país asiático, en detrimento de lo alcanzado en el mismo periodo por Estados Unidos.

Todo lo anterior resulta de la mayor importancia para el presente y futuro de la integración de América del Norte, la cual sigue congelada sin saber cómo reaccionar como región ante el desplazamiento que China le ha infringido a cada uno de sus integrantes en diferentes temas.

Mientras esto sucede, China ha venido incorporado en los últimos años, como parte central de sus políticas públicas, el desarrollo de su integración con sus vecinos más próximos y estratégicos. Como un ejemplo de lo señalado puede observarse el intenso intercambio comercial que realiza con los países que constituyen su primer círculo de integración como Hong Kong, Macao, Singapur y el mismo Taiwán, el cual es el quinto socio comercial de China y su tercer inversionista. Con este primer círculo de integración China comparte más del 20% de su comercio total y de él ha recibido en los últimos 20 años cerca del 55% aproximadamente de su inversión extranjera directa. En una segunda política de integración, en diciembre de 2004 China se incorporó a la importante Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN), la cual, conformada por diez de las naciones más importantes de Asia-Pacífico (también llamada Asia dinámica), le reconoció el estatus de “economía de mercado”; comprometiéndose conjuntamente a la firma de un tratado de libre comercio en el 2010.³ Con este bloque China intercambia 10% de su comercio y recibe 10% de los montos por concepto de inversión extranjera. En una tercera política de integración, China forma parte de los 21 países que integran el importante grupo de APEC, junto con México, Estados Unidos y otros países de la Cuenca del Pacífico. De igual

³ Eliminación de aranceles antes de 2010 para la ASEAN 6 (Brunei, Darussalam, Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia) y antes de 2015 para los nuevos de la ASEAN. Se espera una reducción “temprana” de aranceles (5%) en el periodo 2004-2010, CEPAL, 2007.

modo, con sus vecinos occidentales precedidos por Rusia, trabaja en un esquema comercial de facilitación de negocios conocido como el Grupo Shanghai. El proceso de integración de China que inicia de manera formal a partir de su entrada a la OMC en 2001, también incluye dos Acuerdos de acercamiento comercial con Hong Kong y Macao (CEPA, por sus cifras en inglés), a través de los cuales se aplica arancel cero a productos y servicios de China. En 2005 firmo un tratado de libre comercio con Pakistán y el 1 de octubre de 2006 concluyó un TLC con Chile, mediante el cual se negoció una desgravación inmediata de 92% de las exportaciones de Chile y de 50% de las de China. El activismo integracionista de China no para aquí, sino que mantiene en etapa de negociación y estudio siete nuevos TLCs, con Australia, Nueva Zelanda, el Consejo de Cooperación del Golfo (Arabia Saudita, Bahrein, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Omán y Qatar), la Unión Aduanera Sudafricana (Botswana, Lesotho, Namibia, Sudáfrica y Suazilandia), India, Islandia y Perú (CEPAL, 2006, Oropeza García, China-Latinoamérica: Una visión sobre el nuevo papel de China en la Región, 2008).

A pesar de la evidencia de que China (al igual que Gran Bretaña en su momento y el propio Estados Unidos a partir de 1950) ha cambiado su tradicional proteccionismo económico por una integración más activa y dinámica, que se desprende de su actual fortaleza manufacturera y su reciente incorporación a la OMC, la región de América del Norte sigue anclada en su “modelo” de integración TLCAN, el cual se pensó y se instrumentó en 1990-1994, cuando China no existía como actor económico y comercial relevante. A partir de 2003, México vio como China lo desplazaba como tercer proveedor de manufacturas en el mercado norteamericano; en 2008 Canadá registró su descenso de primer país exportador a Estados Unidos ante el avance de los productos chinos. En 2008, Canadá, Estados Unidos y México, registraron déficits comerciales con China de 23 mil millones dólares, 260 mil millones de dólares y 32 mil millones de dólares respectivamente; correspondiéndoles a Estados Unidos y a México el primero y el cuarto sitio como generadores de ganancias comerciales del país asiático. Más allá de la responsabilidad y compromiso nacional de cada una de las partes, de todo lo anterior resulta evidente que con lo avanzado en materia de integración en América del Norte no alcanza, y que sus tres países miembros Canadá, Estados Unidos y México, tienen obligación de repensar el tema de su cooperación, en este caso, acorde al nuevo factor asiático.

IV. Tres actores en busca de autor

En mayor o menor medida, el paso de los tres países norteamericanos se antoja desprevenido, falta de precisión sobre la meta o el destino buscado; como si después de una enorme ola se levantaran buscando donde quedaron parados, sin darse cuenta que una nueva ola, posiblemente más grande, viene en camino.

Canadá, con su proverbial pasividad, sin vocación para hacer valer sus atributos geográficos, ni destacar de manera prominente en el concierto internacional. Estados Unidos, enredado en los hilos de su propio laberinto; víctima de su propio liderazgo, y huérfano de ideas sobre el futuro, se debate por dilucidar que queda de su modelo, sin saber con claridad cuál es la ruta de su porvenir. México, hundido en el dogma del maestro, permanece ausente de una dinámica global que le parece ajena; pasmado, esperando un milagro o un líder providencial que lo venga a reinstalar en el camino de su éxito, rogando que lo vivido sólo haya sido una pesadilla. Los tres, a su manera, espectadores frente al desfile de la globalización mundial que sigue su marcha, adorando una reliquia representada por el TLCAN, la cual si se toca, perderá su “magia”.

¿Lo anterior sería una visión pesimista de los logros de la integración de América del Norte? Nos parece que este tipo de cuestionamientos; la debilidad por solazarse en el mérito obsoleto; el miedo a aceptar nuevos paradigmas o reconocer que se ha fallado, es lo que ha obstaculizado su revisión los últimos años; lo que provocó que los tres países después de la firma del TLCAN se sentaran a la espera de los resultados mágicos, mientras que en otras regiones y otras economías con los poros globales más abiertos, avanzan más rápidamente. Y aquí no se trata de introducirse nuevamente a una discusión que lleva más de tres lustros en los tres países, que involucra tanto a los apologistas como a los detractores del tratado, sino simplemente reconocer por los propios resultados de la integración, en comparación a lo realizado por otras regiones y otros países, que lo hecho no ha alcanzado; y ahora, mucho menos que antes.

América del Norte tiene dos opciones: o avanza en la construcción de su sinergia y cooperación y se reitera como una región líder; o contempla pasivamente como junto a la disminución de la hegemonía de Estados Unidos, ésta se va desdibujando en la economía global, como de hecho ya está sucediendo, convirtiéndose en fedataria de su propia crisis. No cabe duda que cada uno de los países miembros es responsable directo de su propio destino, pero hoy más que nunca el futuro individual está ligado al esfuerzo colectivo.

Al final de más de cien años de hegemonía de Estados Unidos, de sesenta de posguerra, de quince del TLCAN; tanto México como Canadá descubren que Estados Unidos sigue ahí, como a su vez éste ve que sus vecinos no se han ido; que por más intentos por difuminar la vecindad, ésta, tan necia como la realidad, sigue ahí. Peor aún, después de los últimos 15 años los tres vecinos aparecen de peor semblante y más delgados respecto de aquella fotografía que se tomaron juntos en 1994, cuando tibiamente, en medio del “fin de la historia”, formalizaron jurídicamente sus lazos de cooperación vecinal. Más aún, el pasaje de la foto es totalmente diferente, los bosques se ven más escasos y los ríos más secos, y un gran número de invitados que no aparecían en la foto, hoy se meten hasta su cocina. Con el paso del tiempo, la única conclusión clara que parece podrían compartir los tres países, cada uno en su respectiva dimensión, es que efectivamente, cada vez se encuentran más lejos del dios de la economía y si-

guen más cerca uno del otro. En este sentido la integración de Norteamérica, por razones diferentes, no es disímbola al proceso inacabado de Latinoamérica, representando dos caras de una misma moneda cuyo único destino en el tiempo es su integración hemisférica.

La resistencia al cambio, los viejos paradigmas, los intereses creados, la falta de estadistas para entender el nuevo mundo, son las razones principales que han evitado el avance de una mayor cooperación.

Por razones obvias, siempre debatidas, la mayor responsabilidad recae en el socio mayor; catorce veces más grande que México en lo económico, y ocho veces más fuerte que Canadá, el cual, en medio de una "ilusión del pasado", sigue prolongando al infinito una política regional que ha partido del desprecio de los otros, de la idea de lo prescindible de su participación con los temas de su futuro; y peor aún, con la creencia de que sus vecinos, principalmente México, son parte o la causa de sus problemas económicos actuales, más que su posible solución.

A Estados Unidos a lo largo de los últimos sesenta años le ha costado mucho trabajo compartir el éxito con sus dos socios norteamericanos; más aún, para Estados Unidos ha sido más fácil cooperar con los vecinos distantes que con sus vecinos próximos. En 1947, un Estados Unidos ganador, rico y espléndido, en el marco de la Doctrina Truman integró tres planes de apoyo enfocados hacia la reestructuración de Europa y Japón. El primero de ellos, conocido como el Plan Marshall o Plan de Recuperación económica, consistió en el envío de 13,500 millones de dólares a Europa para la reconstrucción de los aliados occidentales. Bajo un programa similar envió otros 500 millones de dólares para el resurgimiento de Japón; promoviendo de igual modo, a través de su Secretario de Estado Acheson, la unificación de las industrias del carbón y el acero de Alemania y Francia, la cual fue la primera etapa de la hoy Unión Europea (Frieden, 2007). En la actualidad repite exactamente la misma política de olvido al vecindario, al centrar la mayoría de su ayuda externa en dos países que son Israel y Egipto; a los que le siguen en orden de importancia otros veinte países de medio oriente y de África; mientras que la "ayuda" a un programa de importancia central para Estados Unidos y México en materia de seguridad como lo es la iniciativa "Mérida", de un total aprobado de 1350 millones de dólares en 2008, a principios de 2010 apenas había cubierto la cifra de 500 millones de dls., los cuales se han estado regateado de tal manera que han causado incluso la llamada de atención de algunos políticos norteamericanos que han reclamado sobre la pequeñez, tardanza y condicionamiento de la acción. Los montos y la estrategia de ayuda no son el problema en sí mismo, sino que su manejo refleja la falta de importancia que se le ha dado al vecindario; que Estados Unidos ha sido parte del éxito del desarrollo económico europeo y japonés, mientras que ha permanecido indiferente frente a los problemas del desarrollo de la zona, y principalmente, de su vecino-socio mexicano. Más aún, no cabe duda que en los últimos treinta años del milagro chino, Estados Unidos ha sido uno de los factores estratégicos para su consolidación, tanto con sus inversiones y adquisicio-

nes; como con la gran tolerancia que ha tenido respecto al incumplimiento de la regulación comercial internacional por parte de China.

Lo anterior no pretende abrir el debate de culpas recíprocas que no aporta nada; o recurrir a viejos complejos freudianos; lo que intenta es permitirnos entrar a una realidad que nos explique, a los tres países, por qué la integración se ha congelado, o por qué avanza tan lento, mientras el mundo global nos rebasa a gran velocidad, no sólo a México y Canadá, sino ahora también de manera muy preocupante a Estados Unidos. La escasa ayuda externa no ha sido más que la punta del iceberg de una actitud que no cree en el valor agregado de la integración; que ve con desdén, por diferentes razones, a sus dos vecinos; y que en las últimas décadas no los ha considerado como piezas importantes de su desarrollo a pesar de que son sus principales socios comerciales (56% de intercambio intrarregional), y su mayor fuente de energía, entre otras muchas fortalezas compartidas.

Sin embargo, es precisamente en esta visión desfasada de la realidad de Norteamérica de donde puede salir la solución para un mayor avance regional. Como hemos visto con anterioridad, la crisis 2008-10 está lejos de ser una de las muchas olas con las que ha lidiado Estados Unidos; y por el contrario, el momento económico actual aparece como un parteaguas que definirá las nuevas posiciones geopolíticas del presente siglo. De igual modo, el "Imperio" como tal ha terminado, lo que puede quedar, si Estados Unidos lo hace bien, será una hegemonía intermedia que convivirá con mayor o menor fuerza con otras hegemonías intermedias globales. El mundo económico a partir de esta primera mitad del siglo XXI no volverá a ser como antes.

Dicen que los cambios se dan culturalmente de manera progresiva o drásticamente por necesidad. Ante la profunda crisis económica por la que atraviesa Estados Unidos, la parte del *establishment* que ha desdeñado la cooperación tendrá que ir aceptando que lo que hoy está en juego no es sólo la mejor vecindad del barrio, sino el futuro de Estados Unidos. Que el proyecto económico unilateral ha fracasado y que tendrán que echar mano de todas las opciones para salir adelante, entre ellas, el valor agregado que da la sinergia regional. En este sentido, la integración en si misma no ha sido más que parte de la consecuencia de una política pública fallida que se ha negado a aceptar el reto de una nueva realidad; que se ha escondido en los tiempos de ayer y que con los dineros prestados ha subsidiado una forma de vida que ya no se sostiene más. Llegó la hora de empezar de nuevo, de pagar lo prestado, de ahorrar, de capitalizar los activos salvados, entre los que aparece la oferta de dos vecinos que están dispuestos a trabajar de manera más estrecha junto a un vecino que los respete, que los escuche, y que comparta un proyecto de largo plazo que defienda en primer lugar la posición de la zona dentro de la economía mundial, y que bajo esa fortaleza, promueva las nuevas líneas generales de un mundo global que cada cierto tiempo tiene la necesidad de recomenzar. Desde luego, esto no tiene que ser necesariamente así, el *establishment* puede decidir como en el Titanic, seguir con

su copa de Champagne y simular que a pesar de todos los números del deterioro, el barco navega exultante; o reiterar como en ocasiones pasadas, que esto es una gripe, que la economía de Estados Unidos se recuperará sola. La simulación, como lo hemos visto, ha resultado muy costosa. Desde los setentas Estados Unidos sufre una crisis endémica a manera de cascada, que cada vez que se produce una nueva caída, sacude toda la estructura; la “operación salmón” en este sentido, cada vez será más costosa y difícil para los tres países; y llegando a un punto, imposible de remontar, por lo menos en la primera mitad del presente siglo. Es en esta coyuntura estructural e histórica, donde la integración de América del Norte tiene sus mayores retos, pero también sus mejores posibilidades.

Desde luego, Canadá y México también han sido omisos. Canadá por necesitarlo menos, y México porque todavía no acaba de entender a su vecino; confundido entre los fantasmas de su pasado, las dudas de no saber quién es en el presente, y porque al igual que a Estados Unidos, le falta idea sobre su porvenir. Sin embargo, desde 1994 México ha dado muestras sobradas, a veces imprudentes, de que está dispuesto a transitar hacia una mayor integración regional que fortalezca las condiciones económicas de los tres países. Si no ha sido así es porque Estados Unidos no ha querido. Sin embargo, si bien hay una amplia coincidencia sobre que la integración de la región puede ser un arma de desarrollo fundamental para las tres naciones, después de más de quince años de experiencia, y sobre todo, ante las lecciones de los modelos paradigmáticos, lo que se requiere no es sólo de más integración sino de mejor integración.

A pesar de las fuertes corrientes de resistencia al cambio, la oferta de mejora de la integración de América del Norte es verdaderamente abundante. Importantes autores de Canadá, Estados Unidos y México, desde hace algunos años vienen insistiendo en la necesidad de mejorar los mecanismos imperantes. Por parte de Canadá, por ejemplo, Daniel Drache, desde la óptica de una integración concluida bajo la visión anterior, propone trabajar sobre nuevas líneas de interés común que profundicen en los temas del desarrollo, los derechos humanos y los retos del medio ambiente; dedicando una mayor atención a la participación de una sociedad civil multicultural que cada vez está más informada, a la cual pertenece un *soft power* que resulta elemental para una mayor integración (Drache, 2010). En el caso de los Estados Unidos, a pesar de ser el socio más renuente para empujar la complementación, autores como Rick Van Shoik y Erik Lee, a través de diversas investigaciones en el Centro de Estudios Transfronterizos de Norteamérica, de manera puntual y actualizada ya han puesto en manos de la nueva administración del Presidente Obama una serie de propuestas concretas para la mejora regional, entre las que sobresalen el aumento en el tema de las inversiones a México a partir de la iniciativa “Mérida”; fortalecimiento de las reuniones trilaterales, con la participación de los diversos actores públicos y privados que revigoricen las propuestas y sus resultados; el nombramiento de una autoridad regional sobre los temas fronterizos en materia de seguridad; concretar el tema pendiente del transporte fronterizo; crear un fondo

de inversión a aplicar en la infraestructura de la región; implementación de una estrategia ecológica común; compartir políticas públicas exitosas; etc. (Rick Van Shoik, Erik Lee, 2009). De manera importante resaltan los trabajos de un luchador norteamericano sobre el tema de la complementación regional en la figura de Robert Pastor, quien incluso, con fuertes críticas internas, los últimos años se ha enfrascado en la tarea de destacar las ventajas de una “mejor” complementación para América del Norte. De manera especial, Robert Pastor señala que no hay mayor prioridad que reducir la brecha económica entre México y los otros dos países signatarios del TLCAN, aduciendo que el subdesarrollo de México es una amenaza para la estabilidad de sus vecinos y para el futuro de la integración; proponiendo para el efecto la creación de un Fondo de Inversión Norteamericano que aporte 200 mil millones de dólares en infraestructura en la próxima década, donde Washington invertiría nueve mil millones al año, y Canadá mil millones de dólares, con la condición de que México aporte la misma cantidad, e incremente gradualmente sus ingresos fiscales de 11% a 16% de su PIB. De igual modo, plantea una nueva visión para la mejora del trato recíproco a través de una Comisión Norteamericana y un Grupo Parlamentario Norteamericano, así como la creación de un tribunal Permanente de Comercio e Inversión. Sobre el difícil tema de seguridad y comercio, propone escalar la integración a la figura de una Unión Aduanera norteamericana y que potencialice las ventajas geográficas, la cual debería estar acompañada de una Fuerza Norteamericana Aduanera y de Inmigración, y de la creación de un Pasaporte Norteamericano, entre otras importantes propuestas (Robert Pastor, 2004). Por lo que toca a México, cada día un número mayor de especialistas y académicos aceptan que el TLCAN ya no pasa por sus mejores días (lo cual en el pasado era un tema impensable), y ya aparecen propuestas concretas para su mejora. Rosario Green, por ejemplo, habla de la necesidad de que las autoridades de los tres socios realicen una minuciosa revisión de su situación actual, y los urge a tomar medidas que permitan recuperar su competitividad, sugiriendo de manera concreta, la disminución de las asimetrías económicas, a través del ejemplo europeo, en cuanto a la creación de fondos sociales, estructurales y de cohesión, entre otros. Al propio tiempo, en relación a la problemática de Estados Unidos y en cuanto a la falta de voluntad política para revisar el TLCAN, Alicia Puyana formula sugerencias como la diversificación de mercados para México; la instrumentación de políticas sectoriales que repliquen criterios exitosos seguidos por Estados Unidos; la revisión del manejo cambiario y monetario; la creación de mercados domésticos competitivos, etc.; enfatizando que para México y para la región TLCAN combatir la pobreza y la concentración del ingreso mediante el crecimiento económico y de la productividad, debe ser tan urgente como combatir el crimen organizado o el narcotráfico. Por su parte José Luis Calva, uno de los principales críticos del TLCAN sobre la forma en que fue negociado y los resultados que ha arrojado a la fecha, desde la tesis de que la mano invisible del mercado es incapaz de corregir espontáneamente las desigualdades económicas

entre las naciones y las regiones, sino al contrario, las agudiza si no son atemperadas por la políticas públicas, sugiere de igual modo la inspiración del modelo de integración europeo como punto de partida para la corrección del TLCAN; el perfeccionamiento de los acuerdos paralelos; una reforma de migración integral, y de manera especial, la adopción de una política agropecuaria común que resuelva las asimetrías pactadas en el TLCAN. Estos son sólo un pequeño ejemplo de las muchas propuestas canadienses, norteamericanas y mexicanas que integran hoy la agenda pendiente del TLCAN.

Por otro lado, junto al gran activo de las propuestas académicas anteriores, aparecen a partir de la presente década un cúmulo de propuestas institucionales a manera de apéndices del TLCAN, como la Comunidad Económica de América del Norte; la Sociedad para la Prosperidad; Comercio Libre y Seguro; Socios en la Protección; Colaboración entre Aduanas y Comercio contra Terrorismo; Ambiente Comercial Automatizado; la Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte; el Consejo de Competitividad de América del Norte; entre otras.

Todo lo anterior nos resume por un lado, el gran esfuerzo intelectual que se ha invertido por mejorar en mayor o menor medida las múltiples caras de la integración de América del Norte; de igual modo que la falta de visión de futuro de los políticos regionales de los últimos quince años para haberla llevado a cabo.

Derivado de esta situación imperante, de la dificultad en avanzar en mejores y mayores grados de complementación, las diferentes reformas y propuestas han estado privilegiando el corto plazo, en una línea de realismo que si bien es encomiable, nos ha dejado mudos para denunciar la urgencia del presente, de igual modo que nos ha vuelto ciegos para vislumbrar el futuro de la región.

Todos sabemos que no es buen negocio pelearse con la realidad, y los obstáculos que ha venido imponiendo Estados Unidos al proceso de integración son muchas veces desalentadores y otras tantas infranqueables. Sin embargo, hace menos de cuatro años nadie hubiera apostado a que en Estados Unidos, en el 2009, habría en la Casa Blanca un presidente de color, enfrentando el futuro y la crisis económica del pueblo americano.

Los paradigmas empiezan a caerse. Hoy asistimos al parto de una nueva Época que tiene como principal característica la refundación de lo conocido; de la revisión de la mayoría de los temas económicos, políticos y sociales que nos rodean. Antes o después, los tres países tendrán que comprometer su complementación, ya que este proceso global ya comenzó y es irrenunciable. Puede retrasarse o descarrilarse, como ha sucedido a la fecha, pero como ya vimos, esto sólo contribuirá a que tengamos países más endeudados, débiles y pobres.

El momento que se vive no es fácil; la economía global tendrá que pasar todavía por dolorosas etapas de adaptación antes que pueda ofrecerse como una oferta sustentable para todos los países; a lo cual habría que añadir los preocupantes agregados demográficos y ecológicos.

Por ello, a pesar de los insuficientes resultados del pasado, la región de América del Norte no puede renunciar a una visión de largo plazo; como tampoco puede dejar de presionar a los factores del poder para la toma de medidas más audaces. La era neoliberal concluyó. El Imperio norteamericano está agotado. Las condiciones de una nueva economía y de nuevos actores comerciales golpean a las puertas de los tres países. En medio de este caos, que siempre ha acompañado a los cambios históricos, la refundación de América del Norte se presenta como urgente y necesaria; por ello, tanto para México como para Canadá resulta importante saber lo antes posible, como dice Kenedy: "...si los enfoques tradicionales conducirán exitosamente hacia el siglo XXI al pueblo estadounidense, o si este pagará un elevado precio por dar por sentado que las cosas pueden seguir iguales en casa mientras el mundo exterior cambia más rápidamente que nunca" (Kenedy, *Hacia el siglo XX*, 1993)

VI. Bibliografía

(2009). *Revista Este País*.

Aguayo Quezada, S. (2005). *Almanaque México-Estados Unidos*. FCE.

Anguiano, E. (2008). China como Potencia Mundial: Presente y Futuro. En R. Cornejo, *China: Radiografía de una potencia en ascenso*. México: Colegio de México.

Attali, Jaques (2007) *La Breve historia del futuro*. Paidós.

Bush, R. C., & Hanlon, M. O. (2007). *A War Like No Other (The Truth about Chinas Challenge to America)*. Wiley.

Bustillo, I., & Artecona, R. (2007). Interdependencia creciente: Una visión de las Relaciones Comerciales entre Estados Unidos y China. En A. Oropeza García, *China-Latinoamérica: Una visión sobre el nuevo papel de China en la Región*. México: Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM.

Cypher, J. M. (1992). Manufactura global de bajos salarios. En R. Cusminsky, *Mitos y Realidades de la Declinación de Estados Unidos*. CISAN- UNAM.

Frieden, J. A. (2007). *Capitalismo Global*. Barcelona: Crítica.

Friedman, T. (2006). *La tierra es plana*. Barcelona: Ediciones.

Goldin, I., & Kenneth, R. (2007). *Globalización para el Desarrollo*. Planeta.

Hardt, M., & Negri, A. (2002). *Imperio*. Paidós.

Hobsbawm, E. (2007). *Guerra y paz en el siglo XXI*. Barcelona: Crítica.

Kenedy, P. (1993). *Hacia el siglo XX*. Plaza & Janes Editores.

_____ (1994). *Auge y caída de las grandes potencias*. Plaza & Janes Editores.

Keynes, J. M. (Primera Reimpresión 2006). *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*. México: FCE.

Krugman, P. (2008). *The Return of Depress on Economics and the Crisis of 2008*. New York: Norton & Company.

-
-
- MacEwan, A. (1992). Cambio internacional y desorden fiscal en los Estados Unidos. En R. Cusminsky, *Mitos y realidades de la Declinación de Estados Unidos*. CISAN-UNAM.
- Oropeza García, A. (2006). *China: entre el reto y la oportunidad*. México: UNAM-III, CARI.
- _____ (2008). *China-Latinoamérica: Una visión sobre el nuevo papel de China en la Región*. México: Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM.
- _____ (coordinador) (2008). *México-China: Culturas y Sistemas Jurídicos Comparados*. Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM.
- Panitchpakdi, S., & Clifford, M. L. (2002). *China and WTO*. John Wiley and Sons.
- Pipitone, U. (2000). *¿Hacia el fin del ciclo americano?* Documento de trabajo, CIDE.
- Suárez Vélez, J. (2009). *¿La última cena del capitalismo?* *Letras Libres*.
- Toffler, A., & Toffler, H. (2006). *La Revolución de la Riqueza*. Debate.
- Velasco Márquez, J. (2001). Visión panorámica de la Historia de los Estados Unidos. En R. Fernández de Castro, & H. Blackmore, *¿Qué es Estados Unidos?* Fondo de Cultura Económica.
- Zinn, H. (2003). *A people's History of the United States: 1492-Present*. Harper Collins.