

## Continente cautivo. Estados Unidos y la apertura económica latinoamericana

Marcos Cueva Perus\*

Este artículo sugiere algunas hipótesis sobre la amenaza que representa el proceso de integración a la economía estadounidense para las naciones y los Estados de América Latina y el Caribe. En este marco, se hará énfasis en la virtual inexistencia de la interdependencia y la globalización para los países del Sur. Esta afirmación, aunque parezca excesiva, no contradice la movilidad del capital a escala global, ni la creciente apertura de todas las economías, fenómenos que desafían a Estados enteros, pero trata de establecer una diferencia: una cosa es la globalización de determinadas unidades complejas (como las mismas empresas transnacionales), otra el "universalismo" de Estados Unidos.

Estados Unidos no busca la presencia formal en toda América Latina y el Caribe. Esto no significa que la potencia haya renunciado a las intervenciones directas: Grenada (1983), Panamá (1989), Haití (1994) y las presiones contra Cuba demuestran que el riesgo sigue latente.<sup>1</sup> El interés de Estados Unidos

\* Instituto de Investigaciones Sociales-UNAM.

<sup>1</sup> Cuba es uno de los pocos países de América Latina y el Caribe que no tiene a Estados Unidos como principal socio comercial. Para 1992, el 28% del comercio exterior de Cuba se hacía con América Latina, 23.3% con la Unión Europea (UE), 17% con la Comunidad de Estados Independientes (CEI), 9.3% con China, 7.8% con Canadá y 3% con Japón. Booth, Cathy. "Cuba se abre al capitalismo". *El País*, Sección Negocios, Madrid, 19 de febrero de 1995, p. 2.

se concentra en el control sobre una red de centros de decisión que vuelve innecesaria la presencia formal, salvo que un cambio en la correlación de fuerzas obligue a una injerencia abierta.

La integración esbozada con la Iniciativa de las Américas (1990) constituye una reacción conservadora: responde en buena medida a necesidades de Estados Unidos, que después de la guerra del Golfo Pérsico (1991) entró en la peor recesión desde la Segunda Guerra Mundial. Para la superpotencia, se trata de recuperar la coherencia económica resquebrajada por casi tres décadas de crisis, aún cuando ésto signifique que las economías nacionales del Sur corran el riesgo de no reproducirse como tales.

### Algunos antecedentes

Hasta finales del siglo XIX, Estados Unidos se ocupó sobre todo de la conquista de su territorio, arrebatado a los indígenas, las potencias coloniales (España, Francia, Gran Bretaña), México y Rusia. La influencia económica estadounidense en el subcontinente creció a finales del siglo XIX, cuando Gran Bretaña era todavía la potencia dominante en las relaciones económicas internacionales. Se afianzó después del turbulento periodo de la Primera Guerra Mundial, la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial. A partir de 1945, América Latina y el Caribe, con la excepción de parte del Cono Sur y de algunas islas caribeñas,<sup>2</sup> funcionó como un bloque comercial, sin necesidad de protección explícita, puesto que ni la Comunidad Económica Europea (CEE) ni Japón podían desafiar la hegemonía estadounidense.<sup>3</sup>

2 En la posguerra, Uruguay, Argentina y algunas pequeñas islas caribeñas no tenían a Estados Unidos como principal socio comercial, a diferencia de la inmensa mayoría del subcontinente.

3 Tanto a finales del siglo XIX como a finales de los años treinta (con Franklin D. Roosevelt), Estados Unidos formuló hacia América Latina (con distintos argumentos) una política de integración en beneficio propio. La regionalización dista mucho de ser una novedad, aunque sus formas hayan

La presencia casi absoluta de Estados Unidos en el subcontinente, desde los años cuarenta hasta principios de los sesenta, fue el resultado de un periodo histórico excepcional. Después de la Segunda Guerra Mundial, por el descalabro británico y francés, las derrotas japonesa y alemana y la ruina soviética (por la misma guerra), Estados Unidos gozó de una posición internacional privilegiada, casi monopólica, aún cuando su economía no fuera la más dinámica.<sup>4</sup> En gran medida, la *guerra fría* sirvió de pretexto para mantener dicha posición frente a los potenciales competidores (CEE y Japón). A principios de los noventa, Estados Unidos hubiera querido recuperar el lugar que tenía a finales de los años cuarenta (¡después de una guerra mundial!), cuando absolutamente todas las potencias y los grandes territorios del orbe se debatían en las ruinas (Alemania, Gran Bretaña, Francia, la Unión Soviética, Japón, China hasta 1949, India hasta 1947), pero ahora el número de actores con los cuales debe negociar Washington es indudablemente mayor.<sup>5</sup>

### Territorio, geoeconomía y espacio abstracto

En América Latina y el Caribe suele identificarse a la nación con el territorio, por lo que la soberanía de los países del

cambiado (sobre todo que ahora Estados Unidos necesita el bloque formal). Sobre el tema, Yachir, Faysal, "Bloques regionales en la economía mundial", *Problemas del Desarrollo*, vol. 26, núm. 103, México, IIEC.-UNAM, octubre-diciembre de 1995, pp. 91-128.

4 Entre 1950 y 1973, la economía estadounidense creció más despacio que cualquier otra de los países industrializados, salvo Gran Bretaña, y no tuvo un crecimiento mayor al de épocas anteriores de prosperidad, a diferencia de las demás. Véase Hobsbawm Eric. *The age of extremes. A history of the world, 1914-1991*, Nueva York, Pantheon Books, cap. 9, pp. 257-286 ("The golden years").

5 Fue en ese momento crucial que Estados Unidos esperó tener el monopolio del arma nuclear. Si se menciona a China, la India y la Unión Soviética, es porque esos tres países (el tercero convertido en CEE) no encajan en ningún bloque comercial.

subcontinente no parece en tela de juicio, salvo cuando están en jaque los recursos naturales, cuando se produce una intervención militar o cuando los “pronunciamientos” estadounidenses son “demasiado evidentes”. Esa identificación está tanto más arraigada cuanto que la cultura latinoamericana estuvo centrada por siglos en la tierra (en el arraigo, si se quiere, a diferencia de la estadounidense, casi completamente urbana y formada por oleadas sucesivas de “desarraigados”); hasta la Segunda Guerra Mundial, por ende hasta hace muy poco, la mayoría de la población latinoamericana se encontraba en el campo, por lo que la estructura social y las mentalidades, aún cuando se transformaron a pasos agigantados en las últimas décadas, sobre todo por la urbanización, no terminaron de desgajarse del todo del mundo rural, entendido aquí como espacio local. Este “espacio local” contrasta con el “universal” en el que se mueve Estados Unidos, que tiende incluso a no distinguir entre sus fronteras y las del mundo (el mandatario estadounidense, William Clinton, llegó a afirmar que las diferencias “se estaban borrando”).<sup>6</sup>

Dos estrategias estadounidenses, Joseph Nye y William Owens, aventuraban a principios de 1996 que el futuro “paraguas universal” estadounidense se basaría en la llamada “ventaja informativa”, que volvería muy relativo el poder de la geografía, la población y las materias primas —argumento frecuente sobre la globalización—. En realidad, si la geoconomía no pesara, Estados Unidos no buscaría aprovechar la cercanía con América Latina. Si las materias primas hubieran perdido importancia, no habría razón para abalanzarse sobre

6 Un buen ejemplo de esta confusión frecuente entre intereses estadounidenses y universales lo ofrece el “ciberespacio”, que está supuestamente llamado a unir al mundo entero. En 1995, un pequeño número de países ricos, con el 15% de la población mundial, poseía casi las tres cuartas partes de las líneas telefónicas sin las cuales (mediante un modem) no se puede acceder a Internet. Para 1996, el 77% de los “servidores de información” en la Red se ubicaba en países anglosajones. Para el mismo año, el 60% de los 9.5 millones de computadoras vinculadas a Internet en el mundo pertenecía a estadounidenses. Schiller, Dan. “Les marchands du cyberspace”, en *Le Monde Diplomatique*, París, mayo de 1996, p. 15.

los recursos naturales de otros, y si la población contara menos, no habría problema alguno en garantizarle puertas abiertas a los migrantes en el territorio estadounidense.

Lo que entusiasma a Estados Unidos de la “ventaja informativa” es la posibilidad de obtener un monopolio similar al que hubiera deseado para el arma nuclear (después de Hiroshima y Nagasaki) o para la moneda (después de Bretton Woods). La analogía es voluntaria, si se considera que el diseño de la “ventaja informativa” parte de “supuestos bélicos” (Nye y Owens comparan la información al arma atómica, por lo que igual cabría hablar del peligro de verdaderas “radiaciones” culturales), y si se toma en cuenta, además, que la “violencia de la moneda” puede tener efectos similares a los de una guerra. El hecho es que dicha ventaja permitiría una toma de decisiones extremadamente eficiente, por la congruencia con los intereses de Estados Unidos. Según Nye y Owens, el propósito del llamado *soft power* es obtener de los demás la conducta esperada “por atracción, antes que por coerción”, para minimizar así costos económicos y militares.<sup>7</sup>

Los medios de comunicación constituyen un ejemplo útil de espacio abstracto, en la medida en que la información y los mensajes culturales son intangibles: la transmisión encierra un sistema de relaciones que por lo general resulta poco visible para el consumidor. Los flujos de comunicaciones muestran por qué la interdependencia es inexistente: a finales de la década pasada, apenas 2% de la duración total de la programación televisiva estadounidense era importada (la mitad desde América Latina), por contraste con el consumo de programas televisivos estadounidenses en el “resto del mundo” (África importaba el 47% de Estados Unidos y Canadá, Europa Occidental el 44%, los países árabes el 32%, Egipto el 54.5%, para citar algunos ejemplos).<sup>8</sup> Mientras el “resto del mundo” está

7 Nye, Joseph S., Jr. y William A. Owens. “America’s Information Edge”. en *Foreign Affairs*, volumen 75, núm. 2, Nueva York, Consejo de Relaciones Exteriores, marzo-abril 1996, pp. 20-36.

8 Brunet, Roger y Dollfus, Olivier. *Mondes nouveaux*, Paris. Belin-Reclus, Col. Geographie Universelle, 1990, pp. 418-419.

cada vez más atento a lo que ocurre en Estados Unidos, Estados Unidos sufre casi de autismo, porque las influencias que otros podrían ejercer sobre la superpotencia no encuentran un medio de propagación adecuado.<sup>9</sup>

Desde el punto de vista económico, la nación no equivale al territorio, sino que constituye una red de relaciones orgánicas y coherentes (una red de centros de decisión) que integran un espacio abstracto (un sistema o una estructura de relaciones que permite definir un objeto dado) y un espacio geoeconómico que desbordan las fronteras territoriales convencionales (jurídico-políticas). El espacio abstracto y el geoeconómico constituyen campos de fuerzas centrípetas (de atracción) y centrífugas (de repulsión) que irradian más allá de las fronteras físicas (tangibles).<sup>10</sup>

9 Con la integración, en América Latina y el Caribe ha crecido el interés por la oferta educativa estadounidense (y por el estudio del idioma inglés). Las universidades latinoamericanas se interesan cada vez más por la apertura de "filiales" estadounidenses en el Sur. Se reconoce por lo demás que cuadros formados en universidades de Estados Unidos (desde los llamados *Chicago boys*, ocupan cargos de la mayor importancia en los países del subcontinente, lo que influye sin duda en la toma de decisiones. Para 1994, del medio millón de estudiantes universitarios en Estados Unidos provenientes del exterior, el 60% provenía de países asiáticos, el 14% de Europa y el 10% de América Latina. Las carreras con mayor demanda son Administración de Empresas e Ingeniería, seguidas por Física, Matemáticas, Computación, Comunicación y Ciencias Sociales. Las entidades con mayor número de estudiantes extranjeros son California, Nueva York, Texas y Massachusetts, Jackson, Susan. "Making the grade" *Latin Trade*, vol. 4, núm. 5, Miami, New World Communications, mayo-junio de 1996, pp. 65-69; Morones, Guillermo. "Estudiantes extranjeros en Estados Unidos", en *Confluencia*, Año 4, núm. 37, México, ANUIES, marzo de 1996, pp. 8-9. Sólo 3% de los estudiantes de *college* en Estados Unidos estudian español durante más de dos años, según Tailleur, Jean Pierre: "Essor de la culture hispanique aux Etats-Unis", *Le Monde Diplomatique*, París, septiembre de 1994, p. 6.

10 Perroux, François. "Les enseignements de l'analyse des espaces économiques", en *L'Europe sans rivages*. París, Presses Universitaires de France, 1954, pp. 330-415.

## Viejos problemas

Por las limitaciones de espacio, y porque existen numerosos estudios sobre el tema, aquí se han dejado de lado dos aspectos de la integración con la economía estadounidense que son sin duda alguna cruciales: la agricultura y la industria. En los dos casos, la presencia foránea, en particular de grandes empresas transnacionales de origen estadounidense, es de larga data. Baste mencionar, a propósito de la agricultura, que la presencia de las transnacionales agroindustriales y las presiones para reconvertir la producción (en el sentido de abandonar los básicos a las grandes potencias y promover cultivos de exportación marginales, ya sean tradicionales como el banano y el café, o nuevos como las flores, las frutas y las hortalizas) representan un riesgo considerable para América Latina.<sup>11</sup> Baste recordar también que la industrialización latinoamericana y sus distorsiones son indisolubles de la dependencia externa y la presencia de numerosas transnacionales (como las automotrices). Parte de la pérdida de control sobre la reproducción de la industria latinoamericana en los espacios nacionales se debe a la proliferación de las zonas francas (maquiladoras), a la reorientación exportadora y a la movilidad global que las transnacionales han adquirido con la producción flexible.<sup>12</sup>

11 Véase Romero Polanco, Emilio. "Globalización económica y agricultura en México", en *Problemas del Desarrollo*, vol. 27, num. 105, México, IIEC.-UNAM, abril-junio de 1996, pp. 7-15, en particular el primer apartado, pp. 8-11 ("La agricultura global"). Podría añadirse que América Latina tendría que renunciar a su autosuficiencia alimentaria, incluso a cultivos milenarios, para "salvar" al *Middle West* estadounidense. Además, las exportaciones agrícolas tradicionales y no-tradicionales al mercado estadounidense están sujetas a "represalias" si Estados Unidos así lo decide, como ocurre también con varios productos industriales.

12 Sobre los problemas recientes de la industrialización latinoamericana y su orientación hacia afuera, véase Vásquez Juárez, Mario Gabriel. "Políticas y estrategias de industrialización en América Latina", *Problemas del desarrollo*, vol. XXV, num. 98, México, IIEC.-UNAM, julio-septiembre de 1994, pp. 141-158. En los últimos años se ha vuelto frecuente la crítica estadounidense a las maquiladoras, acusadas de "competencia desleal", pero también de servir como plataforma de productores asiáticos para entrar al mercado de Estados Unidos.

Los recursos naturales explican el interés de Estados Unidos por América Latina y el Caribe desde finales del siglo pasado. Después de varias décadas de control foráneo, gran parte de esos recursos pasó a manos del Estado (sobre todo entre los años sesenta y setenta, con excepciones previas, como México). El contexto actual ha creado algunas condiciones para revertir las estatizaciones.<sup>13</sup> Unos cuantos países decidieron avanzar en la privatización de distintas actividades relacionadas con el petróleo (con la argentina Yacimientos Petrolíferos Fiscales a la cabeza, desde 1993), aunque para los inversionistas extranjeros es demasiado poco, puesto que el control del Estado sobre la actividad petrolera sigue siendo determinante en la mayor parte del subcontinente.<sup>14</sup> El regreso de la inversión extranjera, en particular estadounidense y canadiense, ha sido mucho más marcado en la minería, al grado que las transnacionales del ramo se complacen en comparar las oportunidades que se les ofrecen en América Latina y el Caribe con un nueva búsqueda de El Dorado (Chile, México, Perú, Argentina y Bolivia ofrecen las condiciones más atractivas). Caben unos cuantos señalamientos: a) las regulaciones ambientales

13 Véase Palacios, Isaac F. "La encrucijada de las empresas petroleras estatales en América Latina", en *Problemas del Desarrollo*, vol. xxv, núm. 97, México, IIEC.-UNAM, abril-junio de 1994, pp. 103-127.

14 Otros países que han "creado condiciones más atractivas para la inversión privada y extranjera" en el petróleo y el gas son Chile, Bolivia, Perú, Ecuador, Colombia y Venezuela. Las transnacionales demuestran interés particular por la exploración de la llamada *cuenca subandina*, que corre desde Trinidad y Tobago hasta el norte argentino. Para algunos, América Latina podría convertirse, a partir de las nuevas exploraciones, en la "Arabia Saudita del hemisferio occidental". Estados Unidos calcula su política petrolera hacia América Latina en función de intereses globales (que incluyen Oriente Medio, la ex Unión Soviética, etc.). Wade, John. "US oil firms rely on latin production", en *US/Latin Trade*, vol. 3, núm. 10, Miami, Freedom Communications, octubre de 1995, p. 70; Wade, John, "Black Gold", *ibid.*, pp. 66-74; Marks, Siegfried. "Petroleum. Unfinished reform", *US/Latin Trade*, vol. 3, núm. 4, Miami, Freedom Communications, abril de 1995, pp. 38-48. Latin Finance Industry Supplement, "Oil & Gas in Latin America 1995", *Latinfinance*, núm. 70, Coral Gables, Flo., Latin America Financial Publications, septiembre de 1995, pp. 4-88.

en Estados Unidos, al volverse más estrictas, impulsan a la internacionalización hacia el Sur, más laxo; b) en el mismo sentido apuntan las modificaciones a la Ley Minera de 1872 en Estados Unidos, promovidas por la administración Clinton, para aumentar las regalías pagadas por las compañías privadas (la producción minera tiende a concentrarse en tierras públicas, en Nevada, California, Utah, Montana y el Estado de Washington), y c) en los últimos años, América Latina absorbió más de la mitad de las inversiones en exploración de las empresas mineras estadounidenses (con frecuencia con sede en Denver, Colorado).<sup>15</sup>

### El espacio comercial

Al abrirse la crisis hace tres décadas, América Latina y el Caribe habían comenzado a diversificar sus vínculos comerciales, sobre todo con la CEE y Japón, en mucho menor medida con el bloque socialista.<sup>16</sup> La recuperación de los competidores en la posguerra contribuye a explicar el debilitamiento de la hegemonía estadounidense en América Latina y el Caribe, durante los sesenta y setenta. Esta tendencia comenzó a revertirse en los ochenta.

América Latina y el Caribe dependen mucho más del comercio con Estados Unidos que éste de los mercados del subcontinente. Para los estadounidenses, el comercio con América

15 Katz, Hope. "In search of El Dorado", *US/Latin Trade*, vol. 2, núm. 8, Miami, Freedom Communications, agosto de 1994, pp. 58-66.

16 Para 1992 (sin Cuba), el comercio de Rusia con los países latinoamericanos se distribuía de la siguiente manera, por orden de importancia: Brasil, Argentina, Chile, México, Ecuador, Colombia, Nicaragua y otros. Trade Table. "Russia's trade with Latin America", en *US/Latin Trade*, vol. 3, núm. 2, Miami, Freedom Magazines, febrero de 1995, p. 11. Desde 1992, Rusia exporta hacia América Latina más de lo que importa de ella. La presencia soviética en el subcontinente, con la excepción de Cuba y Nicaragua, fue siempre marginal, en comparación con la de Estados Unidos, pero también con los intereses que tenía Moscú en otras latitudes (Asia y África incluidas).

Latina es sólo parte de una estrategia global (aquí sí) que abarca muchos otros socios comerciales (en particular, los del Pacífico asiático, con los cuales acumuló importantes déficits, y los de Europa Occidental). En cambio, para América Latina y el Caribe (deficitarios en el comercio con Estados Unidos en la primera mitad de los noventa), el intercambio con la superpotencia ocupa un espacio mucho mayor, por lo que una estrategia global se vuelve más difícil.<sup>17</sup>

Para 1995, el comercio con la Unión Europea (UE) representaba el 20% del comercio exterior latinoamericano, por contraste con el 45% de participación estadounidense.<sup>18</sup> Para la UE, el comercio con los países latinoamericanos y caribeños es una de las últimas prioridades (América Latina representaba alrededor del 2% del comercio exterior total de la UE al comenzar los noventa).<sup>19</sup> Además, este comercio conserva pautas históricas, a pesar de la diversificación —muy relativa— por países y por productos. Los latinoamericanos y caribeños que tienen los mayores porcentajes de su comercio exterior con

17 En 1991, América Latina era el destino del 15% de las exportaciones estadounidenses. Ese mismo año, las importaciones provenientes del subcontinente representaban 12.9% del total estadounidense. Estay, Jaime y Sotomayor, Héctor. *El desarrollo de la Comunidad Europea y sus relaciones con América Latina*, México, IIEC.-UNAM/UAP, 1992, p. 98 (cuadro xv).

18 En 1970, las exportaciones hacia la CEE representaban el 32.7% del total latinoamericano hacia los países desarrollados (28.7% en 1980, 25.4% en 1990). Las importaciones provenientes de la CEE representaban el 35.8% del total latinoamericano (proveniente de países desarrollados) en 1970 (34.0% en 1980, 29% en 1990). Para Estados Unidos, las cifras respectivas son de 49.6%, 51.7% y 54.4% (destino de las exportaciones latinoamericanas) y 45.1%, 50.7% y 55.8% (origen de las importaciones latinoamericanas). Para 1995, Estados Unidos era el principal proveedor de América Latina, pero el tercer cliente (detrás de la UE y países del mismo subcontinente). Véase Bamrud, Joachim, "Expanding the markets", *Latin Trade*, vol. 4, núm. 3, Miami, Freedom Communications, marzo de 1996, pp. 16A-20A; y Estay, Jaime y Sotomayor, Héctor, *op.cit.*, p. 97 (cuadro xiv), quienes destacan que la profundización y ampliación de la UE crearán mayores problemas para la entrada de productos latinoamericanos (o incluso de mercancías producidas con frecuencia por empresas estadounidenses en América Latina, como el banano) al mercado europeo.

19 Estay y Sotomayor, *op. cit.*, p. 98 (cuadro xv).

la UE son los mismos (salvo Cuba) que durante el siglo XX escaparon en buena medida a la hegemonía estadounidense —en particular en el Cono Sur (en 1994, la UE supera a Estados Unidos como cliente de Argentina, Brasil, Chile, Uruguay, Paraguay y Perú)—. Asimismo, destaca la presencia de España, que al comenzar la década tenía la mayor participación latinoamericana en el comercio exterior de los países de la CEE. La tendencia más novedosa se encuentra en el empuje alemán frente a los británicos y los franceses, aunque ya era constatable desde finales del siglo XIX (se vió frenado por dos guerras mundiales en el siglo XX).<sup>20</sup>

El comercio latinoamericano y caribeño mantiene sus vínculos más estrechos dentro del Hemisferio Occidental (Estados Unidos y Europa Occidental juntos representan 65% del comercio total en 1995, por contraste con una participación asiática del 12%). Para el Pacífico asiático, los intercambios con América Latina y el Caribe también son marginales: al comenzar los noventa representaban alrededor del 4% del total para los japoneses.<sup>21</sup> El comercio latinoamericano con Asia se encuentra polarizado por Japón (más de la mitad en 1995), seguido por Corea del Sur, Hong-Kong, Taiwan y China.<sup>22</sup> Salvo Hong

20 En una reciente Conferencia América Latina-Alemania celebrada en Buenos Aires (1996) participaron, además de representantes del empresariado germano, los ministros de Economía de Argentina, Brasil, Bolivia, Paraguay, Chile, Uruguay y Venezuela, todos con colonias de inmigrantes alemanes de larga data. Véase "El compromiso con América Latina", *Visión*, vol. 86, núm. 5, México, Visión Inc., 16-31 de marzo de 1996, pp. 20-22. Cabe señalar que Alemania es el "socio estratégico" de Estados Unidos en Europa (más importante incluso que el viejo aliado británico).

21 Estay y Sotomayor, *op. cit.*, p. 98 (cuadro xv). Los países con mayores porcentajes de comercio con el Pacífico asiático (salvo Panamá con Japón) son los del Cono Sur.

22 Aunque Japón es el líder económico del Pacífico asiático, seguido por los llamados *tigres* (Corea del Sur, Taiwan, Hong-Kong y Singapur), es apresurado encerrar a la región en un bloque nipón. La rivalidad con Estados Unidos sigue siendo fuertísima. Japón y Estados Unidos se disputan el primer lugar como socios comerciales de casi todos los países del Pacífico asiático, salvo para China (donde la UE tiene una presencia equilibradora), Rusia (misma observación, se olvida con frecuencia su pertenencia a la región), Vietnam y Corea del Norte. Véase los cuadros estadísticos de comercio exterior

Kong y China, los demás mantienen fuertes vínculos con Estados Unidos, aunque sean objeto de rivalidad nipo-estadunidense. La orientación del comercio dentro del Pacífico asiático no amplía forzosamente los márgenes de maniobra frente a Estados Unidos, pese al esfuerzo de diversificación.<sup>23</sup>

### Flujos de capital

Aunque es indudable que la creciente “desregulación” y las transformaciones tecnológicas (gestión de la información y telecomunicaciones) han precipitado la integración de un espacio financiero privado global, con una dinámica por lo demás autonomizada de la productiva, algunas tendencias muestran una forma de regionalización que impide hablar de finanzas verdaderamente mundiales. El espacio monetario y financiero internacional (donde el dólar es moneda internacional de reserva, pero no moneda mundial) llama a evitar la confusión entre globalización y “universalismo” de los intereses estadounidenses.

El proceso de endeudamiento de los años setenta desembocó en la hipoteca del Estado nacional para beneficio de la banca comercial privada de los países desarrollados (bancarización y privatización de los flujos financieros). Aún cuando participaran de la euforia bancos no estadounidenses, los de la superpotencia ocuparon un lugar privilegiado.<sup>24</sup> En los años ochenta,

---

correspondientes en Centro de Estudios de Asia y África. *Asia-Pacífico 1996*, México, Colmex, 1996.

<sup>23</sup> No es lo mismo comerciar con Taiwan que con China. Singapur y Hong-Kong (que pasa a manos chinas en 1997) tienen un papel completamente marginal en América Latina y el Caribe. Debería recordarse el papel que tuvieron taiwaneses y sudcoreanos, grandes aliados de Estados Unidos, en el apoyo a varias dictaduras latinoamericanas (conosureñas y centroamericanas).

<sup>24</sup> Estay, Jaime. *Pasado y presente de la deuda externa de América Latina*. México, IIEC.-UNAM/UAP, 1996, pp. 85-160. Dentro de los bancos privados extranjeros que vuelven a interesarse por América Latina y el Caribe en los noventa, destacan los estadounidenses y los europeos. A la cabeza de los estadounidenses está el Citibank con 80 años de presencia (y 26 oficinas) en el

el *boom* se convirtió en un proceso doloroso de ajuste, que operó un traslado significativo de los centros de decisión hacia los organismos financieros internacionales, que impusieron, entre otras condiciones, el “adelgazamiento” del Estado y la apertura al exterior.

Esas condiciones contribuyeron de varias maneras a la pérdida de “centralidad” del Estado nacional, que durante los años setenta había amortiguado la crisis: se transfirieron poderes determinantes de la política económica al exterior y al sector privado interno, y se colocó por otra parte —con el recorte del gasto gubernamental— a importantes segmentos de la población en los “márgenes”.<sup>25</sup> Si hasta los años setenta el Estado nacional todavía se esforzaba por generar así fuera un mínimo de fuerzas centrípetas (de integración), a partir de los ochenta comenzó a verse desplazado por fuerzas centrifugas (de desintegración), por la presión del exterior y la dispersión social interna. Buena parte de los grupos dominantes, pero también de los populares, perdieron la identificación con lo que antes, aún de manera contradictoria, podía aparecer como “interés nacional y general”.

Los flujos de capital hacia América Latina y el Caribe se recuperaron de manera espectacular al comienzo de los años noventa, con el acicate de la integración hemisférica. El subcontinente, que en la década pasada se había convertido en exportador de capitales (con lo que algunos llamaron un “Plan Marshall al revés” para beneficio de Estados Unidos), tuvo entre 1992 y 1994 una afluencia neta récord, con un cambio de composición para beneficio de la inversión internacional de

---

subcontinente (ocupa primeros lugares de *ranking* de activos en Argentina, Colombia, Venezuela y México, segundo en Chile y Brasil). Thurston, Charles W. “Banking on expansion”, *US/Latin Trade*, vol. 4, núm. 1, Miami, Freedom Communications, junio de 1996, pp. 22-24.

<sup>25</sup> Numerosos programas de lucha contra la pobreza quedaron enmarcados en los lineamientos de los mismos organismos financieros internacionales o de Organizaciones No Gubernamentales que con frecuencia tienen como característica una operación “transnacionalizada”, que ofrece paliativos (y a veces alternativas), pero presenta también desafíos a los Estados nacionales.

cartera (con un espectacular crecimiento entre 1991 y 1992), así como de la inversión extranjera directa (IED), que después de haber caído durante la primera mitad de la década pasada, se recuperó a finales de la misma y se duplicó a comienzos de los noventa. En los flujos de IED hacia América Latina hay un fuerte predominio estadounidense.<sup>26</sup>

La demanda internacional de capitales se concentró en un puñado de países (los llamados *emergentes*), lo que impide hablar de una verdadera globalización. Desde el punto de vista de la oferta, al comienzo de los ochenta, Estados Unidos era el mayor exportador de capitales al resto del mundo (15% del total entre 1980 y 1982), seguido por el Reino Unido (11%), Alemania (10%), Francia y Japón (8% cada uno), y Arabia Saudita y Kuwait (13%). Para finales de la década pasada, la participación de Estados Unidos había caído a 8%, la del Reino Unido a 10% y la de Francia a 7%, mientras que la alemana ascendía a 12% y la de Japón a un espectacular 25% (Oriente Medio casi desapareció como proveedor de capitales). Si estas tendencias, como otras, podían llevar a deducciones apresuradas, cabe señalar que la participación de Estados Unidos repuntó a principios de los noventa (11.5%), para ubicarse en el segundo lugar detrás de Alemania (12.5%), mientras que la de Japón cayó a 11%.<sup>27</sup> Asimismo, el "regreso de los capitales" al subcontinente se identifica con la baja de las tasas de interés en Estados Unidos (1991-1993), que estimuló a los inversionistas extranjeros a comprar valores latinoamericanos (en la inversión bursátil en América Latina existe una fuerte presencia estadounidense), y con nuevas presiones, ahora abiertamente políticas, con el argumento de la "confianza" (el termómetro de la política se desplaza a la Bolsa de Valores).<sup>28</sup>

26 Griffith, Victoria. "Direct benefits. Multinationals bring diverse new wave of investment to region". en *Latinfinance*, núm. 68, Coral Gables, Latin America Financial Publications, julio-agosto de 1995, pp. 22-30.

27 Griffith-Jones, Stephany, y Stallings, Barbara. "Nuevas tendencias financieras globales: implicaciones para el desarrollo", en *Pensamiento iberoamericano*, núm. 27, Madrid, AECI/CEPAL, enero-junio de 1995, pp. 115-143.

28 Nueva York (Wall Street) es la "capital de los flujos especulativos" y

## Corrientes migratorias

A partir de un censo elaborado en 1990, la Comisión Trilateral estimaba en 20 millones el número de estadounidenses de ascendencia latinoamericana y caribeña, sin contar entre cinco y diez millones de ilegales de idéntica procedencia. Estados Unidos era a principios de los noventa la "quinta nación latinoamericana": sólo Brasil, México, Colombia y Argentina tenían una población superior al número de estadounidenses que podían "encontrar sus raíces étnicas en la región".<sup>29</sup>

Las corrientes migratorias no están realmente globalizadas: son corrientes internacionales que se organizan alrededor de unos cuantos polos nacionales. Para mediados de los años ochenta, por ejemplo, Estados Unidos recibía el 19% de la migración del mundo, pero el 27% de la asiática (el 81.5% de la sudcoreana, casi el 100% de la filipina) y el 70% de la caribeña (casi 100% de la dominicana y jamaicana, 62% de la haitiana). El fenómeno se concentra en aquellos países con los cuales Estados Unidos tiene relaciones económicas privilegiadas (en Asia, el filipino es un caso tipo).<sup>30</sup>

La mano de obra inmigrada se aglutina en unas cuantas ciudades y regiones: puertorriqueños, dominicanos, ecuatorianos y colombianos en Nueva York; cubanos y nicaragüenses en Miami (donde los inmigrantes de origen latinoamericano y caribeño constituyen cerca del 50% de la población); mexicanos y salvadoreños en California (cerca del 40% de la población de

de empresas como Goldman Sachs, Salomon Brothers, JP Morgan y Merrill Lynch & Co.

29 Landau, George W., Feo, Julio y Hosono, Akio. *América Latina en la encrucijada. El desafío a los países de la Trilateral*. Madrid, Tecnos/Centro de Estudios de Política Exterior, 1990, p. 61. Para 1996, aproximadamente el 64% de la población hispana en Estados Unidos era de origen mexicano, 14.5% centro y sudamericano, 10.5% puertorriqueño y 4.8% cubano. "El consumidor hispano". *América Economía*, núm. 102, Coral Gables, South Media/Dow Jones, diciembre de 1995, p. 15.

30 Éstos y los demás datos del apartado provienen de Sassen, Saskia. "¿Why migration?". *NACLA Report on the Americas*, vol. xxvi, núm. 1, Berkeley, Cal., NACLA, julio de 1992, pp. 14-19.



Los Angeles es “hispana”). Esta localización muestra la segregación en Estados Unidos, país muy poco proclive al mestizaje.<sup>31</sup> Los inmigrantes tienden a instalarse en aquellas regiones que alguna vez fueron posesiones españolas (y luego mexicanas de California hasta Texas), salvo Nueva York.

Miami es la “segunda ciudad” cubana después de La Habana, Los Angeles la “segunda ciudad” mexicana después del Distrito Federal, y la “segunda ciudad” salvadoreña después de San Salvador. Además de concentraciones urbanas, se trata de concentraciones de poder económico, relativo a escala estadounidense, pero de impacto significativo en comparación con el Sur: la riqueza económica generada por las grandes ciudades estadounidenses supera a la de varios países latinoamericanos. En casos como los de Puerto Rico, Haití, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Nicaragua, algunas regiones de México o del Ecuador, buena parte de la subsistencia pasa a depender, vía remesas, de la economía estadounidense, y la migración se convierte para Estados Unidos en un instrumento de presión política. El flujo migratorio acaba por gravitar en algunos espacios de decisión política: fue el caso de la *contra* nicaragüense (apoyada desde Miami), es hasta hoy el del papel de la comunidad cubano-estadounidense frente a La Habana, o incluso el de la aparición de “candidatos independientes” en algunas justas electorales (el cantautor panameño-neoyorquino Rubén Blades en Panamá, en 1994).<sup>32</sup>

31 A pesar del “multiculturalismo”, los inmigrantes de origen latinoamericano y caribeño, que no son una amenaza numérica (representaban para 1990 el 9% de la población estadounidense, contra un 80% de blancos, 12% de negros y 3% de asiáticos), ni de otro tipo, difícilmente pueden influir en la cultura dominante estadounidense, como lo señala Ana Alicia Peña López en *La migración internacional de la fuerza de trabajo (1950-1990): una descripción crítica*, México, IIEC.-UNAM, Editorial Cambio XXI, 1996, pp. 91-92. En cambio, dicha cultura suele “recuperar” lo “hispano” para convertirlo en negocio y instrumento de *americanización* en el Sur (ocurre con las cadenas televisivas, como Univisión, Telemundo y Galavisión, por ejemplo). Véase Villano, David. “Marketing to hispanics”, *US/Latin Trade*, vol. 3, núm. 4, Miami, Freedom Communications, abril de 1995, pp. 50-54.

32 En las recientes elecciones presidenciales dominicanas (mayo-julio de 1996), por primera vez los inmigrantes de esa nacionalidad en Estados Unidos

## ¿Desterritorialización?

La integración de América Latina y el Caribe con la economía estadounidense ha sido descrita a veces como *americanización* o *puertorriqueñización*. Algunos flujos regionales sugieren sobre todo la *miamización* (para la mayoría), la *texanización* o *californización* (para México sobre todo). La otrora poderosa costa Este ha pasado a segundo plano, aunque siga siendo significativa. Así, por lo que se refiere a las exportaciones estadounidenses, Texas, California y Arizona encabezan la lista con destino a México, seguidos por la región de los Grandes Lagos (Michigan, Illinois), en tanto que Florida viene en décimo lugar. En cambio, Florida ocupa el primer lugar en exportaciones estadounidenses a Chile, Colombia, Venezuela y Argentina (segundo lugar para Brasil); Texas no aparece entre los diez primeros para Argentina, pero es el segundo para Chile, Colombia y Venezuela; Arizona sólo aparece entre los diez primeros para México, para el cual no aparecen en cambio Georgia, Nueva Jersey, Virginia, Carolina del Norte o Washington; California ocupa el primer lugar para Brasil, segundo para Argentina, pero cuarto para Chile y sexto para Venezuela; Nueva York es más importante para Brasil y Argentina (tercer lugar), mucho menos para México (sexto) o Chile (séptimo); Louisiana es definitivamente “caribeña” (cuarto lugar para Colombia, tercero para Venezuela, pero décimo para Argentina); seis Estados de la costa Este están entre los diez primeros de exportación a Colombia, pero sólo dos (Nueva York y Pennsylvania) a México.<sup>33</sup> Se puede notar que los mayores exportadores a México son antiguos territorios mexicanos, y el peso de

fueron autorizados a votar en la isla (uno de cada siete dominicanos vive en Estados Unidos, y las remesas equivalen al presupuesto nacional), así que los candidatos (José Francisco Peña Gómez y Leonel Fernández) consideraron de la mayor importancia presentarse en barrios neoyorquinos. Larmer, Brook. “Dominican Republic: long-distance politics”, *Newsweek*, Nueva York, Newsweek Inc., 1o. de julio de 1996, p. 15.

33 Trade Map. “Top US States exporting to Latin America”. *US/Latin Trade*, vol. 1, núm. 9, Miami, New World Communications, septiembre de 1993, p. 9.

los antiguos Estados sureños esclavistas en el comercio con Colombia, Venezuela y Brasil. Para el transporte marítimo, Estados Unidos ha presionado para la privatización de la red portuaria latinoamericana y caribeña (con Chile a la cabeza, Argentina, Colombia, Perú, México, Venezuela) y la apertura a la competencia con las navieras del Sur. Si en el comercio por mar con el Caribe no aparece ningún puerto de la costa Oeste entre los diez primeros, en el comercio con México sólo aparecen dos de la costa Este (Charleston y Norfolk), mientras que con Sudamérica es mayor el equilibrio entre Costas Este, Oeste y Sur, y Houston, el tercero en comercio con México, no aparece entre los diez primeros para el Caribe.<sup>34</sup>

### Tráfico de droga

Es indudable que esta nueva forma de acumulación originaria (por la violencia y el carácter depredador del proceso, su ubicación “en el margen” y el tipo de movilidad social que genera) encuentra también su fuerza centrípeta en Estados Unidos, gran consumidor de estupefacientes. La producción de droga constituye una pérdida de energía para varios países latinoamericanos (porque las tierras y recursos destinados a la droga se vuelven *inutilizables* para otros fines), que reciben además presiones políticas crecientes de Estados Unidos y quedan amenazados con formas apenas encubiertas de intervención (bajo el pretexto del combate a las drogas se ha incrementado la presencia militar estadounidense en el Caribe, Centroamérica, el Darién panameño y la cuenca amazónica). Como en otros procesos económicos, en éste gran parte del beneficio es

<sup>34</sup> Bamrud, Joachim. “The ports go private”, *US/Latin Trade*, vol. 1, núm. 11, Miami, New World Communications, noviembre-diciembre de 1993, pp. 92-102; y Bamrud, J. “Ports of the Americas”. *US/Latin Trade*, vol. 3, núm. 2, Miami, Freedom Communications, febrero de 1995, pp. 74-82. El comercio del puerto de Miami con Sudamérica, Centroamérica y el Caribe supera al comercio con Europa, Asia y Norteamérica juntos.

para el país receptor, e incluso es probable que las entradas —por *lavado de dinero*— compensen ampliamente los costos por campañas antidroga, incluidas las campañas militares en el Sur.<sup>35</sup> Cabe agregar que la circulación de esta masa monetaria está asociada con la proliferación de zonas francas financieras (o *paraísos fiscales*), como las Bahamas, las islas Caimán o Panamá, que se agregan a la red de zonas francas industriales y comerciales (como Manaos, Ushuaia y Colón), para multiplicar los enclaves sin mayor control estatal-nacional.

### Los servicios

Dentro de la gama de actividades extremadamente dispares incluídas en el sector de servicios, cabe tomar en consideración algunos ejemplos, a comenzar por el transporte (ya se mencionó previamente de la presión para la privatización de los puertos y sobre las navieras latinoamericanas). Para 1993, Miami concentraba el 70% de la carga aérea entre Estados Unidos y América Latina. Para ese mismo año, American Airlines (seguida por Challenge Air Cargo, con sede en Miami, Arrow Air, también de Miami y la colombiana Tampa) era la línea aérea carguera más importante entre el subcontinente y el territorio estadounidense. Algunas compañías, como Challenge (Miami), se habían encargado ya de crear sus propios sistemas de almacenamiento en aeropuertos latinoamericanos. En el transporte de pasajeros, American Airlines, concentrada en Dallas (seguida de lejos por United Airlines, concentrada en Miami; Continental y Delta, concentrada en Atlanta), controlaba, tras el hundimiento de Eastern, el 70% de los asientos entre Estados Unidos y los destinos más importantes de América Latina. Con la apertura del mercado, varias compañías del subconti-

<sup>35</sup> Véase el número dedicado al tema por la revista *Problèmes d'Amérique Latine*, núm. 18, Paris, La documentation française, julio-septiembre de 1995.

nente quebraron (lo que nunca había ocurrido desde los años cincuenta), o se vieron obligadas a transformarse para sostener la competencia (asociándose con otras más grandes), en algunos casos a concentrarse en rutas domésticas (la competencia empuja a la *concentración* del capital, no a su “democratización”). Algunas aerolíneas se quejaron abiertamente de la competencia desleal por los precios y las dificultades para competir en territorio estadounidense.<sup>36</sup> A la creciente penetración estadounidense en el transporte marítimo y aéreo se suma el interés creciente por las redes de ferrocarril en varios países.

El turismo internacional, por contraste con el nacional, sigue siendo una actividad privilegiada, para clases altas y medias, concentrado por lo demás en los países desarrollados. Ofrece un ejemplo más de cómo la “globalización”, en vez de “unir al mundo entero”, acerca lo próximo y aleja lo distante —lo que acrecienta varias distancias culturales en el espacio abstracto, en vez de reducirlas, salvo con Estados Unidos—. En 1994, Estados Unidos acaparaba el 42.2% de los visitantes que llegaban al continente. Ese mismo año, más del 74% del turismo en América Latina provenía del mismo continente americano, incluyendo a Estados Unidos y Canadá (13% provenía de Europa, 7% de Asia y 4% del resto del mundo). Siempre para 1994, México ocupaba el primer lugar después de Estados Unidos, seguido por Canadá y Argentina (el Caribe recibía al 12% de los visitantes en el continente, Centroamérica al 2.3%). Como en otros rubros, en éste los inversionistas estadounidenses reconocen que el interés por invertir en América Latina y Asia se debe, entre otros factores, al “enlentecimiento” de los negocios en Estados Unidos (es el caso de las grandes cadenas hoteleras como Radisson, Westin, Ritz, Holiday Inn, ITT Shepton, Hilton).<sup>37</sup>

36 Villano, David, *et. al.* “Aviation in the Americas”. *US/Latin Trade*, vol. 1, núm. 10, Miami, New World Communications, octubre de 1993, pp. 58–60.

37 Wade, John. “Selling Paradise”, *US/Latin Trade*, Miami, vol. 3, núm. 12, diciembre de 1995, pp. 74–80.

Los ingresos por turismo se volvieron particularmente importantes para países como Belice (76% de los ingresos por exportaciones en 1992), Panamá (40%), Bahamas (38.17%), República Dominicana (14.04), Costa Rica (25%)<sup>38</sup> y Guatemala (25%).<sup>39</sup> Para 1994, Sudamérica era el mercado turístico con mayor crecimiento en el mundo después del Pacífico asiático. Particularmente fuerte se volvió el llamado “ecoturismo”, mientras que el “turismo cultural” ha decaído, salvo el “turismo étnico”, en particular en los países andinos (Bolivia, Ecuador y Perú, sobre todo para los europeos).<sup>40</sup> Si es cierto que el turismo contribuye al intercambio cultural, resulta evidente que éste, lejos de ser global, privilegia a Estados Unidos. Aunque el turismo ingresa divisas, atrae inversiones y crea empleos, también propicia la aparición de enclaves (que se suman a las zonas francas industriales, comerciales y financieras, sobre todo en varias islas del Caribe, que las reúnen todas) y distorsiones culturales. Mientras gran parte de la población latinoamericana y caribeña viaja a Estados Unidos en busca de trabajo, los estadounidenses viajan al Sur para hacer negocios y turismo.

Cabría apuntar que para un segmento de la población latinoamericana, reducido en porcentaje pero significativo en cifras absolutas, las fronteras entre el espacio nacional y el exterior (en este caso estadounidense) se han ido borrando, no sólo por comportamientos como la fuga de capitales y la frecuencia de viajes al “centro” y sus “regiones hispanas” (como Miami), sino también por la ampliación de la red de servicios y mensajes culturales de origen predominantemente estado-

38 Costa Rica, con 3.3 millones de habitantes, recibió en 1993 700 000 turistas, sobre todo para “ecoturismo”, actividad que comenzó con patrocinio de un estadounidense neoyorquino en el país centroamericano (las “Costa Rica Expeditions”...). Mc. Phaul, John. “The jungle have eyes”, *US/Latin Trade*, vol. 2, núm. 1, Miami, New World Communications, enero de 1994, pp. 40–42.

39 Huéscar, Augusto y Luhrman, Deborah. “Globe trotting trends”, *Latinfinance*, núm. 67, Suplemento Especial (“Tourism in Latin America 1995”), Coral Gables, Flo., junio de 1995, pp. 4–8.

40 Es frecuente que estadounidenses y europeos organicen la “producción hacia afuera” de artesanías indígenas.

unidense en las grandes ciudades del Sur. Esta homogeneización de referentes espacio-temporales en lo que algunos llaman las “clases emergentes”,<sup>41</sup> que se convierten en “grupos dominantes en tránsito”, pasa por el consumo (sin ajuste con las capacidades nacionales de producción), desde la instalación de supermercados, hipermercados, tiendas departamentales y *shoppings* (Wal-Mart, Home-Mart, K-Mart, JC Penney, Pier One, Marshalls, Payless Cashways) hasta la proliferación y la *americanización* de servicios como los de tintorería (Dryclean tenía 200 franquicias en América Latina y el Caribe en 1994),<sup>42</sup> mensajería (Worldwide Express, Federal Express, UPS, Mail Box), renta de videos (Blockbuster, con sede en Fort Lauderdale, Florida, y 140 tiendas en América Latina y el Caribe en 1996)<sup>43</sup> o de comida rápida, para mencionar algunas. En el último rubro, México y Brasil encabezaban las franquicias para 1993. Este mismo año, Mc Donald's tenía 270 restaurantes en América Latina y el Caribe; seguían Kentucky Fried Chicken (257), Burguer King (198) Pizza Hut (171), Domino's Pizza (161), Subway (40), Baskin-Robbins (heladerías, 38 establecimientos), Wendy's (35), Taco Bell (25), Arby's (20), Dairy Queen (14) y Jack-in-the-box (6).<sup>44</sup>

Durante décadas, el Estado se propuso garantizar una infraestructura mínima de socialización por el sistema educativo, más allá de la iglesia y la familia, que tuvieron un peso enorme en la historia latinoamericana. Dicha infraestructura buscaba crear espacios de socialización y compromiso *públicos* y *nacionales*. Ese “centro” se ha desplazado en gran medida a los medios de comunicación masiva, que suelen caracterizarse

por el afán de “privatizar lo público” en el mundo de las representaciones (en Estados Unidos, la política consiste cada vez más en el “tratamiento de asuntos privados”), por la subordinación al corto plazo de la ganancia (y fuertes monopolios) y, también, por la extranjerización. Para 1994, por ejemplo, 6.4 millones de hogares en América Latina estaban suscritos a la televisión por cable u otras formas de televisión pagada (con Argentina, México, Chile, Brasil y Venezuela a la cabeza), donde predomina también la *americanización* y los programas en español suelen hacerse desde Estados Unidos (MTV Latino, HBO Olé, Discovery Channel), a lo que habría que agregar en cadenas nacionales el peso de las series televisivas y las películas comerciales provenientes de la superpotencia (al igual que la música en inglés en la radio).<sup>45</sup> Muchos otros servicios podrían mencionarse, desde la telefonía celular, las telecomunicaciones (con fuerte competencia europea de empresas como Ericsson, Alcatel y Siemens contra AT&T y otras estadounidenses), los servicios conexos al uso de computadoras (donde IBM, Apple y Compaq compiten con Acer y Toshiba), el arrendamiento de oficinas a empresarios y los casinos (el de la ciudad austral de Neuquén, Argentina, está patrocinado por Casino Magic, de Mississippi!), hasta los servicios y el equipo para el “cuidado de la ecología” (Environmental Training Institute, Black & Veatch International, Hazen & Swayer, Burns & Mc Donnell, Environmental Business International, algunas de estas empresas con sede en Missouri) y la realización de encuestas de opinión (The Gallup Organisation, Audit & Surveys, Total Researchs, The Futures Group). El hecho es que el sector terciario ha recibido fuertes presiones de Estados Unidos para la apertura, entre otras razones por estar sometido en varios rubros a una fuerte competencia de los europeos occidentales y los japoneses. Es también el sector que más peligros entraña para la reproducción cultural latinoamericana y caribeña.

41 Ruiz-Velasco, Laura M. “La revolución consumista”, *América Economía*, núm. 103, Nueva York, Lanbei Ltd., enero 1996, pp. 30-36.

42 Bamrud, Joachim. “Pressed and ready to go”. *US/Latin Trade*, vol. 2, núm. 2, New World Communications, febrero de 1994, p. 44.

43 Westlund, Richard. “A blockbuster expansion”. *US/Latin Trade*, vol. 4., núm. 1, Miami, Freedom Communications, enero de 1996, p. 28.

44 Kootnikoff, Lawrence y Wertheim, Peter. “¡Comidas rápidas!”, *US/Latin Trade*, vol. 1, núm. 10, Miami, New World Communications, octubre de 1993, pp. 65-69.

45 Véase Mike Seemuth, “Latin Pay TV”, *US/Latin Trade*, vol. 2, núm. 6, Miami, New World Communications, junio de 1994, pp. 26-28.

## Conclusiones

1. Las características de los distintos flujos económicos regionales tratados en los apartados anteriores llevan a suponer que: a) la interdependencia, si es entendida como relación de equidad o reciprocidad, prácticamente no existe entre Estados Unidos y América Latina y el Caribe; b) la preservación de los intereses globales de Estados Unidos (de una gama bastante amplia de alternativas de decisión en las relaciones económicas internacionales) implica que los países de América Latina y el Caribe no puedan desplegar su propia estrategia de globalización (que reduzcan sus propias alternativas de decisión). En estas condiciones, América Latina y el Caribe tiende a cerrarse, en la medida en que está incomunicada (salvo Cuba) de regiones enteras del planeta (África, gran parte de Asia) y de tres grandes países-continente que no encajan en bloque comercial alguno (China, India y la CEI). En comparación con décadas anteriores (finales de los sesenta, los setenta y parte de los ochenta), los espacios alternativos de decisión en otros polos del desarrollados (Japón, UE) se han reducido. Los flujos internacionales de América Latina y el Caribe, lejos de estar viviendo una "apertura histórica", se mueven predominantemente en la vieja órbita Atlántica (Estados Unidos-Europa Occidental), como lo muestra por lo demás (salvo para México) la persistente polarización de los intercambios regionales en las costas Este y Sur de Estados Unidos (pese a la existencia de un polo de intercambios dinámico en California). La integración ha consistido sobre todo en abrirse a las relaciones con una economía y una sociedad —las de Estados Unidos— relativamente cerradas, en la medida en que no reciben una influencia del Sur comparable a la que ejercen sobre él. No es difícil deducir riesgos incalculables de una política que consiste en cerrarse a gran parte del mundo y abrirse a una relación donde uno de los polos suele ser impermeable a las necesidades del otro.
2. A diferencia del siglo XIX, cuando era una potencia emergente, o de la última posguerra, cuando prácticamente no tenía competidores (la Unión Soviética lo era en el plano militar e ideológico, pero no económico), Estados Unidos ya no puede

permitirse una política exterior (incluida la económica) liberal, algo que resulta perceptible en el ultraconservador proyecto republicano, pero también en los acomodos demócratas (el papel de la administración Clinton con la ley Helms-Burton frente a Cuba es revelador) y en las múltiples formas de ataque al multilateralismo comercial. Durante el siglo XIX, las ambiciones estadounidenses sobre América Latina y el Caribe eran limitadas, en la medida en que la potencia emergente tenía como prioridad unificar su mercado interno (aún así, formuló la Doctrina Monroe e intervino en reiteradas ocasiones en México, el Caribe, Centroamérica y Panamá). Después del periodo turbulento de la primera mitad del siglo XX, cuando la hegemonía estadounidense reemplazó a la británica en gran parte del subcontinente, la presión se concentró en el supuesto "peligro comunista" (a partir de la Revolución Cubana, en 1959), pero admitió, por las mismas prioridades de la *guerra fría*, el "condominio" con europeos occidentales y japoneses, sobre todo que hasta finales de los sesenta no eran competidores de peligro. A partir de los noventa, las presiones económicas de Estados Unidos son mucho más fuertes, por dos razones: por lo que la apertura de los mercados latinoamericanos y caribeños puede traer de alivio a las dificultades del mercado doméstico estadounidense, y por no dejar vacíos que puedan ocupar los rivales, por más que para éstos América Latina y el Caribe resulte marginal. Aunque Estados Unidos saca la mayor tajada de la apertura latinoamericana, la competencia no se rige por la saciedad.

3. En la medida en que las presiones sobre América Latina y el Caribe responden, a la vez, a impulsos del mercado doméstico estadounidense y a la estrategia global de Estados Unidos, la coherencia del proceso de apertura, en términos de redes de decisión y de reproducción ampliada, se encuentra fuera del subcontinente. Para la economía estadounidense, el restablecimiento de dicha coherencia pasa por la articulación eficaz del mercado doméstico y los intereses globales: en otros términos, la globalización y la defensa de los intereses nacionales, con el Estado, no se contraponen, como no se contraponen con la regionalización. Para América Latina y el Caribe, en cambio, la regionalización bloquea la

\* \* \*

globalización y coloca a las economías nacionales ante el riesgo de perder coherencia y capacidad de reproducción, por la segmentación de espacios económicos (de producción, circulación, distribución y consumo), sociales y culturales que ya no encuentran su lógica “hacia adentro”, y que llegan incluso a percibir el “espacio local” como obstáculo al usufructo de la apertura. En ésto, por el traslado de espacios de decisión al exterior (los abstractos y los geoeconómicos), los Estados nacionales latinoamericanos y caribeños (no confundir con los gobiernos) se encuentran sometidos a una doble presión: la de la apertura misma, y la de la disgregación social “hacia adentro”.