

ALGUNAS REFLEXIONES SOBRE EL NUEVO PAPEL DE CHINA, EN EL MARCO DE LA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA

Arturo OROPEZA GARCÍA

La gente suele decir que el siglo XXI será una era del Pacífico... Estoy convencido de que entonces aparecerá también una era de América Latina. Espero que surjan al mismo tiempo la era del Pacífico, la del Atlántico y la de América Latina

Deng XIAOPING

SUMARIO: I. *De la ignorancia al asombro*. II. *Una región en busca de autor*. III. *China, un nuevo jugador regional*. IV. *Una historia de “ganadores” y “perdedores” (marco económico)*. V. *China y la integración latinoamericana*. VI. *Apuntes generales para una “integración posible”*. VII. *Latinoamérica S. A.* VIII. *Bibliografía*.

I. DE LA IGNORANCIA AL ASOMBRO

Comenta George Soros que China es ya el mayor beneficiario de la globalización, y un mundo, tardíamente expectante, ratifica con su asombro un fenómeno que no acaba de entender, pero que ya no duda de la enorme evidencia tanto de su presencia, como de su éxito.

Históricamente hablando, China es la única cultura en el mundo que ha mantenido su vigencia por más de tres mil años. Todavía en 1820, su participación en la economía mundial rebasaba el 30%; porcentaje promedio que el país asiático sostuvo los últimos dos mil años, a diferencia

de otras culturas e imperios que en ese mismo lapso vieron nacer y morir a sus hegemonías. No obstante este importante antecedente histórico-económico, el mundo se olvidó muy rápido de China. La decadencia de su fase imperial y la terminación de la dinastía Quing en 1911, al igual que el largo periodo que siguió de revoluciones internas e invasiones hasta el triunfo de su revolución popular en 1949, ocasionaron que su participación en la economía mundial se redujera a una tasa menor al 5%, motivando que los diversos actores internacionales no tomaran en cuenta a un jugador que a lo largo de varios milenios ya había demostrado su enorme capacidad de adaptación y de transformación. Refiere Romer Cornejo: “No fue sino hasta 1911 que un movimiento conducido por Sun Yatsen logró derrotar a la dinastía Quing y establecer, aunque fuera formal y efímeramente un gobierno republicano...”. Y agrega, “el 1.º de octubre de 1949 en una gran ceremonia en la plaza de Tiananmen en el centro de Beijing, ante unas 300 000 personas, Mao Zedong proclamó el establecimiento formal de la República Popular China”.¹

Dice el Banco Mundial, refiriéndose al sorprendente éxito de China, que este país “ha alcanzado en una sola generación lo que otros países han logrado a través del esfuerzo de muchas generaciones”. Sobre lo anterior cabría agregar que China tiene una breve caída de cerca de 160 años (1820-1980), en un periodo de dos milenios (16%), por lo que su enorme capacidad de recuperación no está vinculada solamente al esfuerzo de una sola generación, sino a la constante cultural, en todas sus acepciones, que junto con el talento de un grupo lúcido de hombres de Estado (Deng Xiaoping, Shu Ronghi, Ian Zemin, Hu Jintao, etcétera), han vuelto a colocarla como uno de los jugadores más importantes del nuevo contexto global.

Al mundo en general y a Latinoamérica en específico, les ha costado mucho trabajo reaccionar ante este nuevo hecho. Si bien el tiempo de la ignorancia de la existencia de un nuevo jugador mundial ya ha pasado, por lo menos en términos generales, el mundo occidental no acaba de traducir este fenómeno, y de la ignorancia muchos se han instalado en la sorpresa o el asombro, limitando sus reacciones a una respuesta tardía con relación a una agenda global determinada por China, que abarca tanto a las economías centrales, como a los países en vías de desarrollo.

¹ Cornejo, Romer (coord.), *China, perspectivas sobre su cultura e historia*, El Colegio de México, 2006, t. II, pp. 10 y 14.

Muchas son las razones que han mediado en los términos de la reacción de los países occidentales. Además del olvido de la perspectiva histórica, que individualiza totalmente el *performance* del país asiático porque carece de puntos de comparación con la trayectoria de cualquier otra nación (por razones de antigüedad y de sustentabilidad), el que China iniciara su nuevo modelo de desarrollo en el marco de la deliberación del fin de la Guerra Fría, y en el inicio pleno de un mundo global, fueron eventos que ayudaron a nublar la percepción de éxito sobre el esfuerzo realizado por un país que en esa época (1978), era identificado por su pobreza.

A la muerte de Mao Zedong (1976), todavía flotaba en el ambiente un aroma tardío de posguerra, en la que los ganadores (Inglaterra, Francia, Estados Unidos y Rusia) dirimían en una segunda fase quiénes serían los verdaderos detentadores (Rusia y Estados Unidos), que muy poco después (1989), aceptaban en los hechos “el fin de la historia” y el triunfo de un solo jugador que se quedaba con todas las fichas. Era el momento del triunfo final, y tanto vencedores como vencidos concluyeron anticipadamente que un pueblo asiático, en busca de cereales, no era una amenaza para nadie. También habría que agregar que junto a la resolución del conflicto político de posguerra, surgía una nueva realidad global, que con su detonante tecnológico irrumpía en todos los escenarios del ser humano, redefiniendo y reescribiendo cada uno de los campos de acción de la sociedad mundial, tanto en su esfera económica, como política y social. Y aquí cabría la pregunta de qué tanto el éxito chino es producto de esta etapa, de este nuevo orden global, del hecho de que un mundo que estaba cerrado, abrió sus puertas tecnológicas, políticas y económicas, brindando la posibilidad de que nuevos jugadores se sentaran a la mesa de la economía occidental. Más allá de estas consideraciones generales sobre la reinstalación de China como jugador internacional, el hecho es que el mundo en general nunca tuvo la claridad suficiente para pronosticar con objetividad y anticipación, los alcances que tendrían las nuevas medidas económicas que desde 1978, bajo la visión de Deng Xiaoping, China comenzó a estructurar de cara a su nueva participación internacional.

Thomas Friedman, a través de su libro *La Tierra es plana*, deja clara constancia de la falta de previsión sobre el fenómeno asiático, dándole incluso el nombre de “Mientras dormía” a uno de sus capítulos; agregando que durante la Guerra Fría sólo había tres grandes bloques comerciales: Norteamérica, Europa Occidental y Japón, lo cual hacía que la competencia estuviera bajo control, ya que los niveles salariales y las condiciones

generales de los tres bloques comerciales eran aproximadamente los mismos. Sin embargo, añade, llegó la convergencia, cayó el Muro de Berlín, y de repente unas tres mil millones de personas que habían estado ocultas tras los muros salieron a la plaza global aplanada.²

La realidad de China como nuevo jugador global fue impensable en 1970, difusa en 1980, clara en 1990 y escandalosamente evidente a partir de 2000; situación que se comprueba al haber escalado a los terceros lugares de la economía y del comercio mundial. Por ello resulta importante tanto para China como para el mundo pasar a una etapa de acercamiento que module las múltiples consecuencias de este nuevo entorno económico.

En el caso de Latinoamérica, junto con Occidente, su reacción ha sido tardía y desacompasada. Si bien en el terreno político la mayor parte de los países latinoamericanos reaccionaron con prontitud hacia el reconocimiento oficial de China en la década de los setenta (salvo Cuba, que lo hizo en septiembre de 1960; y la mayoría de los países centroamericanos y caribeños, que están pendientes de realizarlo), en el terreno económico y comercial les ha faltado la visión integral del tema, predominando una posición individual y de corto plazo. Esta reacción ha ocasionado en primera instancia una división de los países latinoamericanos sobre su postura frente a China, donde prevalece por un lado la percepción de amenaza y de derrota de unos (México y Centroamérica), y de triunfo de otros (principales países sudamericanos). Sin embargo, a lo largo de la presente década la situación económica y comercial de los países sudamericanos con China está dando lugar a una mayor concientización del papel del país asiático en la región.

Latinoamérica, como el mundo en general, todavía no alcanza a entender con nitidez el papel de los nuevos actores globales. Acostumbrada a una dependencia histórica respecto a Estados Unidos, no sabe cómo interpretar a su favor la dimensión de un nuevo orden global y dentro de éste, el papel protagónico de China. México, por ejemplo, carece actualmente de una agenda integral que nazca del conocimiento del país asiático, la cual le permita caminar por una nueva vereda bilateral de ventajas y compensaciones posibles. Centroamérica, salvo Costa Rica que reconoció a China en junio de 2007, permanece anclada a los intereses de Taiwán, desconociendo con verdadero retraso el protagonismo de

² Friedman, Thomas, *La Tierra es plana*, Madrid, Martínez Roca, 2006, p. 194.

un nuevo líder económico que poco a poco y de manera pulverizada irá marcando de manera adelantada la agenda bilateral con la subregión.

En el caso de Sudamérica, la mayoría de sus integrantes, grandes proveedores de bienes primarios, también reaccionaron con cierta lentitud y falta de estrategia integral ante China, impulsados por el geométrico avance de sus exportaciones, el incremento de sus balanzas comerciales y la nueva posibilidad de alejarse de la dependencia de los intereses de Estados Unidos. Sin embargo, en todas estas posiciones no logra apreciarse una estrategia de negocios integral y de largo plazo, que parta de una nueva visión que vaya acorde con los cambios del mundo y de la región, la cual se aleje del fácil discurso de la oportunidad y del fantasma inacabado de la amenaza. A causa de esta postura limitada y cortoplacista, la mayoría de los países de la zona empiezan a tener algunas diferencias comerciales con China, las cuales se han ido alejando rápidamente de posibles esquemas simétricos de negociación, acercándose hacia posiciones donde China cada vez es más fuerte.

En 1978, por ejemplo, México duplicaba en PIB económico a China (44 mil millones de dólares China vs 90 mil millones de México, Dusell 2006); no obstante al cierre de 2006, el PIB de China resultó ligeramente inferior al de Latinoamérica (2.6 billones de dólares China, 2.9 billones de dólares Latinoamérica, Latin Trade 2007). Para China todo su comercio con Latinoamérica representa 3.5% de su negocio global; sin embargo, para Chile, Perú, Argentina y Cuba, el comercio con China significa 10% aproximadamente de sus exportaciones, el 7% para Brasil, y 4% promedio para Uruguay y Costa Rica; siendo actualmente el segundo socio comercial con México, con base en sus importaciones.

No cabe duda, como dice el proverbio chino, que el mejor momento para plantar un árbol con China, con una China en restauración y ascenso, era hace 30 años; pero como también concluye el mismo proverbio, el segundo mejor momento es hoy. Hubiera resultado altamente provechoso para los países de la zona, por ejemplo, implementar un centro de observación sobre el proceso de transformación del modelo chino y aplicar las comparaciones procedentes con las medidas que por su lado, la mayoría de las economías latinoamericanas empezaban a instrumentar a principios de los ochenta. No obstante, en esa época todavía prevalecía la etapa de la ignorancia sobre el modelo económico-comercial asiático, a pesar del relacionamiento político. No se hizo así y la mayoría latinoamericana pasó de la etapa de la ignorancia a la etapa de la sorpresa a principios del

presente siglo; y de la sorpresa a la acción desconcertada, a lo largo de los últimos años. Al carecer de una brújula clara sobre el tema de China, de una identificación consistente de las fortalezas y debilidades de su nuevo modelo, de una u otra manera, antes o después, la mayor parte de las economías de la región han sido rebasadas por la fuerza de un modelo económico que como un huracán comercial, arrasa con competitividades, aranceles y tarifas.

Como resultado de la falta de una estrategia integral, México, a finales de 2006, registró un déficit de 23 mil millones de dólares con China, y en diciembre de 2007, enfrentó con esta nación un nuevo diferendo a causa del vencimiento de las cuotas compensatorias negociadas para 1 310 productos en el Anexo 7 del Protocolo de Adhesión de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC), respecto del cual, en 2001, ya había tenido problemas.

En algunos sectores de Brasil, por ejemplo, donde el discurso triunfalista respecto de China circulaba en los primeros años de la década, ahora ya se habla de una “ilusión diplomática”, a través de la cual el país sudamericano está entregando su mercado en “bandeja” a la oferta china (Freitas, Camargo, 2007). Y en el caso de Argentina, por agregar otro ejemplo, entre 2001 y 2005 se iniciaron un promedio de 19 investigaciones *antidumping* anuales en contra de bienes originarios del país asiático.

De igual modo, en semejanza con Brasil, su comercio en 2007 está pasando de superavitario a deficitario, motivando una serie de medidas para restringir las importaciones, entra las que destacan: la aplicación de licencias no automáticas de importación; nuevos requisitos técnicos; creación de aduanas especializadas, y mayores requisitos documentales, etcétera (Bouzas 2006). Estos ejemplos, que en el caso de los países del norte de Latinoamérica transitan de la sorpresa al enojo, en cuanto a su relación comercial con China, y en los países del sur, de la ilusión comercial a una primera decepción de los resultados, son muestras de la falta de una estrategia integral que ha caracterizado a la región en las últimas décadas; a su vocación de buscar líderes económicos que seguir y que denostar, pero sobre todo, a la falta de una estrategia de región de largo plazo que se coloque en la punta de un nuevo mundo global, de una nueva economía y de una nueva manera de generar utilidades y de hacer negocios, en este caso, con China.

II. UNA REGIÓN EN BUSCA DE AUTOR

Desde que a mediados del siglo XIX, Domingo Faustino Sarmiento señalara “¿Por qué Hispanoamérica no puede ser como Estados Unidos?”, Latinoamérica se ha debatido desde su independencia en un problema tanto de pertenencia como de identidad, que le ha impedido asumir a plenitud su mayoría de edad. De Sarmiento, la región ha pasado a una posición Borgiana, en la que con Estados Unidos no la une el amor, sino el espanto, y sin embargo, entre ese desamor e interés, no acaba de resolver los rencores de su pasado, la identidad de su presente, o, de mayor importancia, las líneas exitosas de su porvenir.

América Latina nunca pudo resolver su intensa relación con la península Ibérica. Tuvo en el tiempo que aceptar que la llevaba dentro y que una parte de ella se explicaba a la luz de su pasado, para poder iniciar su modernidad. La relación Estados Unidos-Latinoamérica, sin tener los atributos hispánicos, en su propia referencia guarda las huellas que la relación imperio-dependencia deja en todo país sojuzgado. En cuanto a su opinión sobre Estados Unidos (Latinobarómetro 2006), sólo 34% de los habitantes de la región tienen “alguna o mucha” confianza en él; y en los países más grandes de la zona como México, Brasil y Argentina, la opinión es negativa en 40% promedio).

Estado Unidos, en su doble acepción de democracia e imperio, no pudo evitar el constante choque y atropello de buena parte de las naciones latinoamericanas. Ignoró su historia, propagó y luego traicionó su democracia, se apoderó de grandes intereses, y se asoció con las figuras más lamentables de la vida política de la región. Sin embargo, como en el caso peninsular, América Latina no acaba de administrar sus efectos, persistiendo tal vez el peor de ellos, que es el de secuestrar la figura del “opresor”, cuando éste de alguna manera ya se ha ido.

Parafraseando a Daniel Cosío Villegas, podríamos decir que “Uno de los hechos desconcertantes del lationamericanismo... es su olímpico desdén por Estados Unidos: lo llena de injurias, le achaca todos sus males, le regocijan sus fracasos y ansía su desaparición de la tierra...” (Fukuyama, Krauze 2007). En este caso, el problema es que el “opresor” ya no está, y ha dejando una región en la orfandad, llena de dudas y agravios.

Estados Unidos, sorprendentemente, es uno de los países que menos ha entendido la globalización. De hecho se podría decir que es uno de los países perdedores del proceso global. En encuestas realizadas se puede

advertir que aunque 60% de la población 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 *out sourcing* al 76%, el cual estiman es la causa principal de que los trabajadores estadounidenses estén perdiendo sus empleos (Artecona, Bustillo 2007). Friedman, por su lado, con toda seriedad formula una pregunta que flota en el ambiente estadounidense: “¿Se debe seguir creyendo en el libre mercado una vez instaurado el mundo plano?”³ o sea, el mundo global y agrega en un sintetismo esclarecedor:

Por suerte para nosotros, fuimos la única economía que quedó en pie después de la Segunda Guerra Mundial y durante cuarenta años no tuvimos serios competidores. Esto nos procuró un empuje tremendo, pero también una poderosa sensación de complacencia y de que las cosas nos correspondían por derecho propio, por no hablar de cierta tendencia de los últimos años a encomiar el consumo frente al trabajo, a la inversión y a pensar a largo plazo. Cuando recibimos el mazazo del 11-S, tuvimos una de esas oportunidades que sólo se presentan una vez en la vida de hacer un llamamiento nacional al sacrificio, de atajar algunos de nuestros déficits fiscales, energéticos, científicos y educativos, es decir, en todos los ámbitos que habíamos dejado que patinasen sin control. Pero nuestro Presidente, en lugar de exhortarnos al sacrificio, nos exhorto a salir de compras.⁴

Una corriente importante del pensamiento latinoamericano, anclada en una visión del mundo preglobal, persiste en la imaginaria de una economía y de una geopolítica estadounidense perteneciente a la Guerra Fría, posponiendo el análisis de las consecuencias de una “crisis silenciosa” que pega directamente a Estados Unidos, y trasciende por toda la región. La crisis financiera del país norteamericano; sus déficits fiscal y comercial; su exiguo crecimiento económico; el largo periodo de estancamiento de los salarios medios; su abultado déficit comercial con China (260 mil millones de dólares, 2007), son sólo los síntomas externos de un país, que aunque siga siendo la economía más grande, ha perdido el ritmo y el rumbo, que navega en las aguas turbulentas de una globaliza-

³ Friedman, Thomas, *op. cit.*, nota 3, p. 167.

⁴ *Idem.*

ción de la cual se cree autor, pero que ahora no sabe cómo controlar lo impetuoso de su oleaje. El tema, para Latinoamérica, es que sigue sin cambiar los bártulos que lo relacionan con el “gigante” del norte. En el terreno político, de manera general, persisten dos líneas de acercamiento: una de sumisión y otra de rebeldía, aunque ambas se articulan respecto a un personaje que ya no existe, que se transforma todos los días, que ante sus miedos de lo que no entiende o domina, construye su amurallamiento en la frontera como un aviso, que de persistir los síntomas, estaríamos ante la inauguración de un nuevo proteccionismo que ya aparece en los discursos de los nuevos candidatos para la presidencia de la República (*Reforma*, 2008), los cuales, para satisfacer las inquietudes internas, amenazan con cancelar los tratados de libre comercio con Latinoamérica, en una franca falta de entendimiento del mundo global que los rodea.

Lo anterior resulta de la mayor importancia para la región, porque los huecos económicos y políticos se llenan, y mientras diversos sectores no renuevan sus mitos, nuevas presencias hegemónicas se registran en la zona, de manera especial la china y la española, que vuelven a encontrar a una región desprevenida, que pierde un tiempo valioso en hacer crecer sus ventas en un mercado en crisis; o en seguir culpando de todos sus males a una hegemonía en retirada, que ya no oye más que los avisos de sus propias limitaciones. Y aquí no opera la apuesta de si China verdaderamente se consolidará en 2030, o si en realidad desplazará a Estados Unidos del liderazgo económico mundial; ya que el cuestionamiento central giraría alrededor del papel que puede jugar la región y cómo puede potenciarlo, dentro de una visión de largo plazo.

Sobre lo anterior ya puede observarse el inicio de una nueva relación de equilibrio geopolítico en la zona, causado por la falta del interés del país norteamericano; situación que además de denunciarse por diversas voces, se evidencia ante la difícil relación que mantiene con todos los países de Latinoamérica (en una encuesta reciente, aparece que sólo 7% de los estadounidenses admite la importancia de América Latina para Estados Unidos, detrás de Medio Oriente 43%, Asia Oriental 20%, y Europa-Rusia 12%. Además, 47% cree que el TLCAN ha sido perjudicial para el país. *Reforma* 2008).

En la actualidad, en el continente americano se carece de una propuesta global viable de desarrollo común. La última oferta estadounidense, el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA), se hizo en 1994,

en Miami, Florida, y las nuevas condiciones globales, junto con la politización del tema, se encargaron de enterrarla. Actualmente, al igual que Latinoamérica, Estados Unidos carece no sólo de un proyecto hemisférico de largo plazo, sino que también vive una crisis que evita dar orden a sus problemas internos y externos. Resulta preocupante en este sentido que en un nuevo mundo de regiones, Estados Unidos acuda al expediente del miedo y opte por sacrificar las inversiones sustentables de la zona, por nuevas líneas de xenofobia o proteccionismo comercial.

A la luz de los hechos podría afirmarse que Estados Unidos no ha sabido manejar su relación con China. Desde la visita de Nixon a Mao en 1972, hasta el autismo de Bush, la nación estadounidense ha ido de error tras error, construyendo una realidad económica que se le salió de control.

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 transformó drásticamente las prioridades de seguridad americanas. 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 aficionó 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.⁵

La adhesión de China a la OMC, por ejemplo, más que la negociación de un simple tratado comercial, significó una verdadera contienda entre países. Dentro de la negociación que se llevó a cabo de 1986 a 2001, destaca 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 estadounidense, encabezado en su etapa más importante por Clinton, el cual no logró descifrar el potencial global del comercio chino, ni pudo obtener las mejores

⁵ Bush, Richard C. y Hanlon, Michael O., *A War Like No Other (The Truth about Chinas Challenge to America)*, Wiley, 2007, p. 35.

ventajas para el lado estadounidense. 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, se pudo apreciar 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 ejemplo 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. De igual manera se señala la insuficiencia de la negociación en cuanto al sector textil y de servicios, en sus ramas de banca, autofinanciamiento, seguros y servicios audiovisuales.⁶ Las cifras actuales del comercio China-Estados Unidos (260 mil millones de dólares de déficit para el lado americano en 2007), ratifican hasta el momento a la parte ganadora del acuerdo y los resultados de la misma.

Desde luego que la relación bilateral Estados Unidos-China no se agota en el terreno comercial, y su dimensión cubre otras áreas relevantes. Desde su viaje a China en julio de 1998, Clinton dejó en claro los diferentes temas de la agenda bilateral (terrorismo, derechos humanos, tráfico internacional de drogas, contaminación ambiental, etcétera), que por su importancia, justificaban un mayor acercamiento entre los dos países; “Algunos estadounidenses creen que los intereses de China y los nuestros están en inexorable conflicto y que debemos trabajar para contener a Beijing antes de que se haga más fuerte. Pero aislando a China sólo estimularemos a que se encierre en sí misma y actúe de modo opuesto a nuestros intereses y valores. Preferimos expandir nuestras áreas de cooperación al tiempo que tratamos nuestras diferencias, en especial el tema de los derechos humanos”. Y agregaba sobre su relación de comercio: “Trabajar con Beijing sirve a nuestro interés en el libre comercio. El acceso a sus mercados es aún bastante restringido. Nosotros podemos

⁶ Panitchpakdi, Supachai y Clifford, Mark L., *China and WTO*, John Wiley and Sons (Asia), 2002, pp. 75-87.

continuar presionando a China para que abra sus mercados y se una a la OMC bajo términos provechosos”.⁷ De esta visita de Clinton a China pasaron siete años antes de que se firmara el acuerdo de aceptación con la OMC. Y después de cinco años de transcurrido el acuerdo (2001-2008), contrasta la pujanza de un país asiático que tiene muy claro su objetivo de comercio, con un Estados Unidos que revela profundos problemas de su economía en general.⁸

Para Estados Unidos, dice Stiglitz, “la verdadera interrogante es si habrá una depresión breve y estrepitosa o una desaceleración más prolongada, pero menos profunda” (*Reforma* 2007); o sea, que su problema económico es inminente y que sólo resta la especulación sobre de qué tamaño será el daño económico. En cuanto a su relación con China, como parte de esta inquietud económica, además del desconcierto imperante, lo que se consolida es un temor ante lo inexplicable. A diferencia de Latinoamérica que pasó de la ignorancia a la sorpresa, Estados Unidos ha tenido que transitar de la arrogancia al temor por los resultados económicos y comerciales que nunca previó. De acuerdo a encuestas que miden la percepción de los estadounidenses, 80% de los miembros del Congreso y de los líderes comerciales ven en China una seria o potencial amenaza económica, corresponde 60% al público en general (Artecona, Bustillo 2007).

Independientemente de la profundidad de la crisis de Estados Unidos y del derrotero que siga su relación económico-política con China, lo innegable es que su falta de brújula ha dejado un vacío geopolítico en la zona, el cual contrasta con un ambiente de desintegración en la región, tanto en lo económico como en lo político.

La postura de temor y desconcierto de la economía estadounidense, deja a una región latinoamericana en una especie de orfandad geopolítica, a un grupo de países en busca de autor, viviendo una inercia amenazada que bajo el contexto actual, recoge sus últimos frutos. También lo es en su caso, un tiempo de gran oportunidad para ver la realidad con otros ojos, para reconstruir la sustentabilidad ya no regional sino hemisférica, a través de nuevos paradigmas económicos y comerciales donde

⁷ *Newsweek*, julio, 1998. p. 18.

⁸ Oropeza García, Arturo, *China: entre el reto y la oportunidad*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas-CARI, 2006, pp. 203-205.

se dibujen los nuevos esquemas región-Estado, hemisferio-Estado, que compitan exitosamente con los nuevos pragmatismos asiáticos.

El fin de la inercia hemisférica ha llegado; es tiempo de encontrar nuevas soluciones a los viejos y nuevos problemas. Latinoamérica no puede permanecer esperando a ver cómo reacciona Estados Unidos, rogando porque la recesión o la crisis económica no sea prolongada. Tampoco sería prudente que en este vacío de oportunidad se arroje de manera precipitada a los brazos de las nuevas opciones, de hegemonías en ascenso, sin revisar el costo y la experiencia de sus errores pasados. A pesar de la incertidumbre propia de una globalización galopante, queda abierta la oportunidad de trabajar en la construcción de la “integración posible” de la zona.

III. CHINA, UN NUEVO JUGADOR REGIONAL

Dice Pang Zhongying que desde el fin de la Guerra Fría y a partir de que China se comprometió de manera formal con el sistema internacional, ésta ha jugado un papel más relevante dentro de la política económica mundial (Zhongying 2007). El 25 de octubre de 1971, China reinició su proyecto de institucionalización hacia el exterior al ser admitida nuevamente ante la Organización de las Naciones Unidas (ONU), después de que había sido expulsada a principios de la década de los cincuenta, y Estados Unidos había decretado un bloqueo en su contra. Posteriormente, en 1980, se adhiere al Fondo Monetario Internacional (FMI) y al Banco Mundial (BM) y en 1986 como parte del proyecto del VI Plan Quinquenal, solicita su admisión al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), petición que fue aceptada a través de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en diciembre de 2001. También en el plano exterior, China registró su ingreso en 1991 al Mecanismo de Cooperación Económica del Asia-Pacífico (APEC) y en 2004 fue admitida por la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), con la que firmó un acuerdo de reducción de aranceles para siete mil productos el 20 de julio de 2005. A través de su institucionalización, pero montada en su vertiginoso desarrollo económico de 10% anual de los últimos 30 años, China se ha incrustado de manera importante en la vida económica de todos los continentes y países del mundo.

Con base a la posición de algunos autores, la relación bilateral China-Latinoamérica se remonta a 1405, con la llegada de la flota del embajador Zhegn He a América (Menzies). Otros (Shicheng), basados en estudios del sinólogo francés Joseph de Guignes, datan el inicio de los estudios de la relación en 1752. Un dato concreto es que la primera nave de China que arribó a Acapulco fue el Galeón San Pablo el 8 de octubre de 1565 (Shicheng 2007), y lo cierto es que desde el triunfo de la Revolución Popular en 1949, China ha dado un seguimiento permanente, a veces más intenso, pero siempre presente, a sus relaciones con los distintos países de América Latina.

Su división con Taiwán, desde el establecimiento de la República Popular China, la obligó a realizar un esfuerzo importante en todo el mundo, a fin de lograr el reconocimiento oficial de la mayoría de las naciones. En el caso de Latinoamérica, como ya se señaló, desde 1960 con Cuba y después de los setenta, con las economías más representativas de la zona (México, Brasil, Chile, etcétera), el esfuerzo diplomático chino tuvo resultados positivos en cuanto a la declaración de su reconocimiento oficial.

En la segunda mitad del siglo pasado, es cuando se da de manera formal el descubrimiento de ambas regiones (por su tamaño y población, China constituye una verdadera región), con la visita a China en los años cincuenta de algunos líderes latinoamericanos, como Lázaro Cárdenas, Salvador Allende y Jacobo Arbenz, los cuales llegaron a la China comunista, recién instaurada la República, después de su Revolución.

Sin embargo dentro de este encuentro destaca por su cercanía, la relación de China con Cuba, la cual se tejió a la luz de sus coincidencias ideológicas, y por el estrecho contacto que mantuvieron durante la segunda parte del siglo XX. Aunque como dice Xu Shicheng: “América Latina no está ni estará en el primer lugar de las prioridades de la política exterior de China”,⁹ desde 1978 sí ha estado en su línea de atención internacional; primero, como una política conveniente de equilibrio respecto a Estados Unidos, y segundo, como un interés natural que se ha incrementado ante la necesidad de una mayor cantidad de insumos agrícolas, metalúrgicos y energéticos que demanda la expansión de la economía china. Cuando se le preguntaba a Deng Xiaoping sobre Latinoamérica, decía que: “La gente suele decir que el siglo XXI será una era del Pacífico... Estoy convencido de que entonces aparecerá también una era de América Latina.

⁹ Shicheng Xu, *Foreign Affairs*, septiembre, 2003, p. 103.

Espero que surjan al mismo tiempo la era del Pacífico, la del Atlántico y la de América Latina”.¹⁰

China históricamente ha dimensionado a Latinoamérica como una región, como una zona homogénea, en base a sus características geográficas y culturales. Desde esta perspectiva ha tenido una política integral de acercamiento, que cubre a la mayoría de los actores regionales. En este sentido, desde 1991 participa en calidad de observador del Banco Interamericano de Desarrollo (BID); en 1993 se integra como miembro observador de la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi). A través del Banco del Pueblo Chino, ingresó formalmente en 1998 al Banco de Desarrollo del Caribe. Desde 1990, mantiene relaciones formales con el Grupo de Río; ha formado mecanismos de consulta y cooperación con la Comunidad Andina (2000), y mantiene contactos formales con el Sistema Económico Latinoamericano (Sela), así como con la Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (CEPAL), entre otros.

En el plano bilateral, China mantiene actualmente relaciones formales con 20 de los 33 países latinoamericanos, los cuales representan 90% aproximadamente del PIB de la región. A partir de los noventa y ante el crecimiento de la capacidad económica y comercial de China, su política de acercamiento con las naciones de la zona se ha intensificado tanto a nivel país, como por subregión, de acuerdo con las fortalezas y debilidades de cada una. El encuentro de China con Latinoamérica, no representa la simple relación de un país con un grupo de naciones ubicadas en una región común. A pesar de la diferencia numérica de países, las dimensiones de China como nación la hacen que aun a partir de este primer contacto cuasi regional, la población china sea superior en 130% a la latinoamericana y su comercio sea un 50% mayor (CEPAL, 2006).

En su contacto con América Latina, China encuentra una región, que carece de voz propia, que a través de su división facilita el acercamiento económico y comercial de una potencia en ascenso. Por ello, el resultado de este primer contacto entre Latinoamérica y China se ha caracterizado por ser disímbo y anárquico. Por lo que en la última década su resultado ha respondido más al vitalismo de cada país o subregión, que al planteamiento estratégico de una zona de complementación.

A lo largo del nuevo siglo, la situación económica de los dos bloques resulta contrastante. Después de luchar por su desarrollo económico los

¹⁰ *Ibidem*, p. 99.

últimos 30 años, la decisión de optar por modelos de libre mercado distintos tiene a una América Latina rezagada, con un modelo económico insuficiente (2% promedio los últimos 30 años). Por otro lado, aparece el país asiático que en las tres últimas décadas ha alcanzado un crecimiento promedio de 10%; que ha optado por modelos graduales, en lugar de terapias de *shock*; y que ha privilegiado procesos de privatización con orientación productiva contra venta precipitada de saldos. De igual modo, tanto China, como su región, difieren de Latinoamérica al aplicar los controles macroeconómicos como una herramienta para el desarrollo, y no como una camisa de fuerza contra el crecimiento y el empleo. Estas son apenas algunas diferencias que explican las cifras tan discordantes que hoy ostentan dos regiones que a principios de los ochenta, presentaban un balance favorable hacia las naciones latinoamericanas.

Por otro lado, como ya señaló, el crecimiento económico chino se basa en su potencial productor y comercializador de mercancías, por lo que necesita de una gran cantidad de materias primas para producirlas y una parte importante de ellas se encuentra en la región latinoamericana. Esto ha motivado que China intensifique su acercamiento con la región, a fin de tener un mejor acceso sobre los insumos. Este cambio de política se ha demostrado mediante una intensa campaña diplomática de los principales funcionarios del gobierno chino, que ha incluido al presidente Hu Jintao, quien del 11 al 23 de noviembre de 2004, realizó su primera visita oficial a América Latina, misma que repitió en septiembre de 2005.

Durante su primer viaje a la región, el presidente Jintao planteó diversos proyectos de infraestructura, energía y alimentos, y dejó claro su interés por construir una nueva relación China-América Latina, en términos de cooperación política y comercio. Durante dos semanas Hu Jintao recorrió las capitales de Brasil, Argentina, Chile, Perú y Cuba, reuniéndose con las principales elites políticas y empresariales, con las que se comprometieron inversiones por un monto mayor a 70 mil millones de dólares para la próxima década (a la fecha se sigue especulando sobre la veracidad de la cifra). Durante el transcurso de la visita oficial, China y las cinco naciones firmaron 39 documentos sobre cooperación en comercio, inversión, industria espacial, turismo y educación; asimismo Brasil, Argentina, Chile y Perú, como ya se indicó, reconocieron a China el estatus de economía de mercado. A la par, Chile decidió iniciar con China las conversaciones sobre un acuerdo de libre comercio (TLC), mismo que se concluyó en el segundo semestre de 2006. Esta visita se vio ampliada

en el segundo semestre de 2005, al visitar el presidente Jintao México, Canadá y Estados Unidos.

Latinoamérica ofrece una amplia gama de bienes que hoy resultan necesarios para la economía china. Dentro de sus fronteras abundan la soja, cobre, petróleo, oro, níquel, etcétera, por lo que coloca en los mercados mundiales 47% de la soja, 40% del cobre, 9.5% del petróleo, 40% del cemento, 27% del acero y 25% del aluminio.¹¹

Beijing también busca invertir en empresas latinoamericanas para bajar los costos de su factura final, por lo que participa en minas de hierro en Perú, yacimientos de petróleo en Ecuador, cobre en Chile y explotaciones de oro en Venezuela, entre otros.¹² Por otro lado, en la región latinoamericana, cerca de 50 compañías chinas han invertido directamente en Brasil en diferentes industrias (ligera, forestal, alimentaria, transporte, etcétera), y otras muchas han hecho lo mismo en México. En el Perú y Chile, China ha realizado importantes inversiones en la industria minera. Otros destinos importantes de las inversiones chinas son Cuba y Venezuela.

A finales de 2002 había en América Latina aproximadamente 362 empresas o corporaciones oficialmente aprobadas y registradas con capital exclusivamente chino o capital mixto. Sólo en 2002 se establecieron en la región 46 nuevas empresas chinas. De igual manera hay diversas empresas brasileñas, chilenas y mexicanas que ya empezaron a invertir en China, y se han asociado con empresas asiáticas. Sin embargo, en el balance de este nuevo enfoque comercial, el resultado corresponde a un importante flujo de inversiones chinas en la región y a una incipiente presencia y movimiento del inversionista latinoamericano en China. Dado el desenvolvimiento y dinamismo de la economía asiática, este es uno de los retos que enfrenta América Latina para equilibrar los términos de su intercambio.¹³

En razón del importante avance de China en la escena global, sería conveniente que Latinoamérica colocara sus relaciones con ella al mismo nivel de interés que le da a Estados Unidos y Europa, en el momento de establecer sus prioridades y políticas estratégicas, a fin de impulsar una

¹¹ “China invierte para convertir a América Latina en su fuente de materias primas”, *América Economía*, 18 de noviembre de 2004, www.americaeconomia.com, p. 26.

¹² Con datos de *Foreign Affairs*, núm. 3, 2003, p. 89.

¹³ Oropeza García, Arturo, *op. cit.*, nota 8, pp. 250-252.

postura conjunta y no segmentada frente al gigante asiático. Los retos que hoy se alinean en una agenda bilateral entre China y la región, no son más que el inicio de un largo camino que requerirá de todo el trabajo y compromiso de la zona. Latinoamérica tiene el reto de buscar una mejor forma de crecimiento en lo individual, pero también en su equilibrio colectivo. Por ello, sería conveniente que ampliara la mirada hacia Oriente, a Asia en general, y a China en particular, para responder a los retos de su mercado. China ha decidido ampliar de forma significativa su presencia en Latinoamérica, realizando un esfuerzo inversor importante en los próximos años. Además, está actuando políticamente para llenar un hueco que se ha estado generando en la región tras las últimas crisis económicas, la tensión con los organismos financieros internacionales (FMI, Banco Mundial, etcétera), y la pasividad de Estados Unidos, que se ha despreocupado radicalmente de su compromiso y de la importancia que tiene Latinoamérica dentro de su entorno. América Latina tendrá que enfrentar esta nueva circunstancia, para lograr el equilibrio entre el reto y la oportunidad que China representa.

IV. UNA HISTORIA DE “GANADORES” Y “PERDEDORES” (MARCO ECONÓMICO)

En 1950, el PIB per cápita de Corea del Sur era la tercera parte del de México; en 2000, el de Corea del Sur era el doble del de México. En 1950, el PIB per cápita de Taiwán era menos de la quinta parte del de Argentina; en 2000, era el doble.¹⁴ En 1978, el PIB de China era menos de la mitad del de México, en 2007, es casi tres veces más grande. La comparación de las cifras entre América Latina y los países de Asia Pacífico, y en especial con China, cada vez es más inútil, y más desalentadora. Comprobar a través de los números la percepción del brutal cambio de posiciones en tan sólo 30 años ha llevado de la desilusión a la resignación de muchas voluntades, las cuales ya no año con año, sino día a día ven sumar los números del desarrollo de manera general en Asia, y en particular en China, contra la erosión de la zona. Y aquí vale la pena señalar que la mayoría de las ventajas comerciales que registra

¹⁴ Domínguez, Jorge, “La brecha en el desarrollo de Estados Unidos y América Latina desde la segunda mitad del siglo XX”, *La Brecha entre América Latina y Estados Unidos*, Fukuyama, Francis (coord.), Fondo de Cultura Económica, p. 102.

hoy Latinoamérica, pero también sus principales problemas, se asocian de manera directa con lo que hace o deja de hacer con el país asiático. China, con 6% de la participación en el PIB mundial, desde principios de la década se ha convertido en el país que más contribuye al crecimiento de la economía del mundo con 27% promedio. Su crecimiento anual de 10% promedio ha roto todos los pronósticos y ha acabado con las previsiones que se habían realizado de parte de los especialistas. Tal vez esta velocidad del desarrollo, sin parangón en la historia de la humanidad, es la que ha ocasionado que las diferentes naciones del mundo no hayan podido responder al fenómeno de una manera más adecuada, ya se trate de economías desarrolladas o en vías de serlo.

Al no tener referentes el modelo chino, en términos generales, la sociedad mundial ha aguantado la noticia de su caída, si le afecta; o al incremento de su desarrollo, si le beneficia. Y es en este punto donde la sociedad mundial ha caído en la trampa global de confundir sus intereses con las ventajas de un comercio justo; de dejar pendiente de analizar si una oferta barata, construida en la clandestinidad de la normativa comercial internacional que beneficia al consumo, pero no necesariamente al interés de una clase media, resulta superior a la explotación de un grupo social, o a la depredación ecológica, como ha correspondido a una parte importante del éxito chino, pero que actualmente constituye un modelo que se multiplica y se reproduce por parte de naciones de bajo desarrollo, eufemísticamente etiquetadas como de *low cost*.

“Un día —comentan Mandelbaum y Haber— algún sociólogo va a tener que analizar las razones por las cuales en occidente —incluyendo a las elites de las democracias Occidentales— hay tanta dificultad para ver y oír la realidad emergente. Al fin y al cabo, es posible que los occidentales ‘no quieran’ ver ni oír, y que cierren los ojos y hagan oídos sordos adrede”.¹⁵ Lo anterior no es un cuestionamiento a las fortalezas del modelo chino, a los éxitos que se explican a la luz de la inteligencia y el trabajo de una generación. Sin embargo, si es una pregunta importante aún sin contestar, sobre la tolerancia que el mundo comercial ha tenido en las últimas décadas sobre sectores o productos fabricados en países pobres en condiciones infralaborales, que no cumplen con los requisitos mínimos de una Organización Internacional del Trabajo (OIT), Organi-

¹⁵ Mandelbaum Jean y Haber, Daniel, *China, la trampa de la globalización*, Urbano Tendencias, 2005, p. 17.

zación de las Naciones Unidas (ONU), Organización Mundial de Comercio (OMC), Organización Mundial de la Salud (OMS), etcétera. En este sentido, lo que la globalización ha hecho es tolerar la explotación de un grupo social débil en aras del beneficio económico de otro grupo social con capacidad de consumo. Los temas pendientes bajo este enfoque son muchos, entre los que destaca la pregunta de ¿hasta dónde se puede permitir esta explotación?, partiendo de la base de que hay más de 1 100 millones de seres en pobreza extrema en el mundo.

En el marco del mundo plano, como diría Friedman, las oportunidades se han abierto para casi todos los jugadores; pero la “trampa”, y ésta opera tanto para ganadores como perdedores, se advierte ante la estampida de unos contra el congelamiento de otros, por no quedarse fuera del desarrollo global y en este apremio todo se permite. Las reglas que existían para la convivencia económica y comercial hoy ya no operan, o funcionan a modo, erosionando día a día un “contrato mundial” imperfecto, pero que era el punto de partida de mejores escenarios.

El pragmatismo comercial se ha instalado, y tanto oferta como demanda conviven sin mayor pudor en el “nuevo mundo globalizado”. ¿Hasta dónde se debe aceptar la explotación en el *out sourcing*? ¿Hasta dónde se deben limitar los cupos del *out sourcing*? ¿Hasta dónde es sano para el equilibrio mundial la concentración del *off shoring* (50% de la industria mundial podría quedar localizada en China en 2030, Mandelbaum, Haber, 2005)? Nadie lo sabe, y como en muchos otros temas nuevos, la nueva economía todavía no cumple con su cometido, dando lugar a una globalización galopante que privilegia el trabajo, la innovación, el esfuerzo, etcétera; pero que también es poco escrupulosa por obtener un precio barato y cierra los ojos a sueldos y condiciones laborales que recuerdan episodios de siglos pasados; o a explotaciones económicas que están contaminando ríos o convirtiendo valles en páramos. Estas breves reflexiones que se ubican en el mediano y largo plazo, sobre el nuevo comercio internacional, generalmente están alejadas de la agenda latinoamericana.

La nueva presencia comercial de China en la región la ha dividido en dos grupos donde se alinean por un lado los países que se han asumido como “ganadores” (Brasil, Argentina, Chile, Perú, etcétera, principalmente sudamericanos), y del otro, los que desde el inicio del siglo han sufrido el aumento de su déficit comercial y que a la fecha han resultado perdedores (México y la mayoría de los países centroamericanos).

Esta primera división se da como resultado de dos visiones: la latinoamericana, acostumbrada a analizar sus problemas y oportunidades con políticas de corto plazo, que no rebasan por lo general sus ejercicios anuales, o en el mejor de los casos, de sus planes económicos que se realizan para el periodo presidencial en turno de cuatro o seis años. Y por otro lado, la visión China, que por el contrario, se mueve a través de una agenda con visión de futuro, que tiene la idea de a dónde quiere ir dentro de cincuenta años (desde la década de los ochenta Deng Xiaoping señaló que la esencia de las reformas en China era construir los cimientos para un desarrollo sostenido para la próxima década y los primeros 50 años del próximo siglo), y tiene dibujado el mapa del camino que debe seguir para tal efecto a través de planes quinquenales o programas especiales que establecen las metas y las estrategias para lograrlo para 2010 y 2020.

Por ello, ante la entrada de China a la región, lo que para ella representa una estrategia económica y geopolítica de 50 años, para la mayoría de los países de Latinoamérica, su visión los lleva a confundir una balanza anual superavitaria con un triunfo, y un saldo comercial negativo con una amenaza o fracaso, interpretaciones que se producen ante la falta de un proyecto estratégico que les permitan la sustentabilidad o la transformación de los resultados en el mediano plazo, dentro de una armoniosa relación frente a China.

Así, a finales de la presente década, que ha resultado un excelente laboratorio de lo anterior, podemos apreciar que las economías sudamericanas, las “ganadoras”, transitan del triunfalismo del pasado lustro, a la realidad de las balanzas comerciales menos halagüeñas, al empezar a superar la entrada de manufacturas chinas la exportación de productos primarios, sobre lo que cabe recordar lo siguiente:

Las cifras del PNUD sobre la dependencia latinoamericana de los productos primarios son aterradoras: los productos primarios representan 72 por ciento de las exportaciones totales de Argentina, 83 por ciento de las de Bolivia, 82 por ciento de las de Chile, 90 por ciento de las de Cuba, 64 por ciento de las de Venezuela, 70 por ciento de las de Perú y 66 por ciento de las de Uruguay. Comparativamente, los productos primarios representan apenas el 9 por ciento de las exportaciones totales de China, y 22 por ciento de las de India, dice el PNUD. El reporte de esta institución concluye señalando que si los países latinoamericanos siguen como están, “...la re-

gión tardará hasta el año 2177 en alcanzar el nivel de desarrollo que países como los Estados Unidos tienen hoy”.¹⁶

En su relación comercial con China, el “triunfo” de los países de América del Sur se ha construido precisamente en el endeble andamio de los *commodities*, donde países como Bolivia y Ecuador, por ejemplo, tienen basado el 90% de su plataforma de exportación con China en tan sólo dos productos. Argentina, Colombia, Chile y Paraguay con tres. Y los más afortunados: Uruguay, Venezuela y Brasil, tienen estructurado su “pareto” comercial con China (75% promedio), con siete productos; destacan dentro de los primeros como de los segundos productos como petróleo, granos, minerales y productos del mar. De ninguna manera es censurable la adecuada explotación de las ventajas comparativas de los mercados (el precio del cobre se ha triplicado en cinco años, y el del zinc se ha duplicado).

El trigo y la soya aumentaron un 70% en 2007. Los precios de futuros del crudo, el oro, la plata, el plomo, el uranio, el ganado, el cacao y el maíz están en niveles sin precedentes, *Reforma* 2007), lo que resulta cuestionable a estas alturas, es que los análisis, las declaraciones y las posturas subregionales se hayan estacionado en este primer acercamiento y no hayan advertido la segunda ola de manufactura que iba inundar sus mercados, producto del propio desenvolvimiento del modelo chino de desarrollo. Y ahora que los productos industriales chinos llegan a sus mercados domésticos y a sus áreas de influencia, se empieza a advertir la insuficiencia de la primera reacción y la necesidad de su replanteamiento.

En relación con lo anterior, el caso de Brasil y Argentina resultan emblemáticos: ambos se han beneficiado del aumento de compra china de principios de la década, y de la consiguiente alza en los precios, donde las importaciones asiáticas de *commodities* agrícolas y minerales de la región representan aproximadamente un 15% de su total importado. El comercio entre China y Brasil, de 1993 a 2006, creció aceleradamente, escalándolo de 0 en 1998, a más de 20 mil millones de dólares en 2006; sin embargo, a partir de esa fecha se da un debilitamiento del *boom*, ocasionando en 2007 una tendencia negativa. En el caso de Argentina, la situación es similar, al multiplicarse los flujos comerciales por cuatro

¹⁶ Oppenheimer, Andrés, *Cuentos chinos*, México, Plaza y Janés, 2005, p. 80.

durante los primeros años de la década; no obstante, al igual que Brasil, de su superávit récord de 2003 con China de 1 723 millones de dólares, éste pasó en 2007 a una posición de tendencia negativa.

El aumento de compra de *commodities* por parte de China se explica ante el incremento en el consumo de una economía que llevaba en el 2000 más de 20 años de estar creciendo a una tasa promedio de 10%, por lo que ya no le bastaba con los recursos naturales propios, ni de su región para seguir sosteniéndolo. Ante este fenómeno, la respuesta de las naciones sudamericanas fue la de aprovechar esta nueva demanda, que cambió por completo el escenario económico de la mayoría de los países de la subregión, logrando un superávit en 2005 con China de más de ocho mil millones de dólares (CEPAL, 2007). Sin embargo, en el marco de los resultados de este *match marking*, se olvidó en primer término que esta demanda no es infinita y que no obstante su futuro promisorio, ésta tenderá a modularse en los próximos años.

El propio gobierno chino está preocupado por las distorsiones de su crecimiento reflejado en la enorme brecha entre el campo y la ciudad por el grave deterioro ecológico, y por el consumo excesivo de materias primas y de energía, lo cual ha llevado a algunos autores como Jorge Eduardo Navarrete (2007),¹⁷ a manejar la teoría de la tercera inflexión del modelo chino de desarrollo, situación que ha sido reconocida por la propia Asamblea Popular Nacional (APN) y por el XI Plan Quinquenal, hoy vigente. De igual modo, en el tema del *boom* de los *commodities*, se ha manejado una visión parcial del modelo chino, al desconocer que junto con su desmesurada demanda de bienes primarios, iba aparejado un crecimiento manufacturero industrial y tecnológico de mayor envergadura que el primero, el cual desbordaría, como está ocurriendo a partir de 2007, la visión superavitaria de las balanzas comerciales, incluso, en los próximos años, en aquellas economías sudamericanas más resistentes por el valor estratégico de sus productos como Chile (cobre), y Venezuela (petróleo). Si no se hacen los cambios adecuados, también terminarán cediendo ante la fuerza de un modelo que hoy se enfila a ser el más competitivo en todos los bienes que produce.

¹⁷ Navarrete, Jorge Eduardo, *China: la tercera inflexión del crecimiento acelerado al desarrollo sustentable*, México, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, 2007.

Esta postura inacabada sobre este primer encuentro comercial de China-Latinoamérica, por parte de la mayoría de los países de América del Sur, ha generado consecuencias tanto comerciales como políticas. En el terreno comercial, por ejemplo, durante la gira del presidente Ju Jintao en Sudamérica, en noviembre de 2004, la diplomacia china logró que Brasil (actualmente la decisión la tiene congelada el Congreso), Argentina, Chile y Perú, por ejemplo, renunciaran a los derechos que les otorgaba el artículo 115 del Convenio de Ingreso de China a la OMC en materia de *dumping*, reconociendo en consecuencia su estatus de “economía de mercado”, ante el malestar de sus sectores industriales.

En el terreno político, también la realidad se ha ido imponiendo, y de una “ilusión diplomática”, como se comenta en Brasil, se ha tenido que arribar a escenarios más reales, donde los intereses de una nueva hegemonía no serán fáciles de articular con un país en particular, por muy importante que éste sea; y ésta es, tal vez, una de las lecciones más importantes que se pueden derivar del encuentro comercial entre China y Latinoamérica en el presente siglo. China, a pesar del rezago económico de sus zonas rurales, ya no es un país que guarde las características o intereses de una nación en desarrollo. China ya es la tercera economía del mundo, la segunda potencia en consumo, el país que más incide en el avance económico mundial, el mayor consumidor de materias primas, la tercera nación comercial, el país más poblado del mundo, pero sobre todo, en materia de percepción, el país que en las próximas décadas, de acuerdo a un sinnúmero de pronósticos, ratificará su liderazgo económico; por lo tanto, resulta ingenuo tratar a China en una relación de iguales. El país asiático, consciente cada vez más de su importancia global, no podrá renunciar a su compromiso hegemónico y a privilegiar sus intereses sobre los de otros países, como ya está sucediendo en África, Asia y Latinoamérica.

Por ello, de la ignorancia a la sorpresa, y de la “ilusión diplomática” a la realidad, América Latina debe retomar con toda seriedad su nueva relación con China. La experiencia de los “países ganadores” de la región, debe sumarse a la de los “países perdedores” (México y la mayor parte de Centroamérica; Costa Rica en 2005 tuvo un superávit con China de más de 600 millones de dólares), los cuales desgraciadamente no tienen mucho por aportar, ya que prácticamente han permanecido congelados sin capacidad para construir agendas integrales que administren el tema. México, por ejemplo, a lo largo de los 15 años que duró la negociación

de China con la OMC, fue incapaz de armar o apuntalar una estrategia de competitividad respecto a China.

En 2001, ante la presión de la comunidad internacional, aceptó su adhesión ante la OMC, con la condicionante de fijar 1 310 cuotas compensatorias de hasta 1000%, a sectores sensibles como el textil, calzado, prendas de vestir, etcétera. El 12 de diciembre de 2007, terminado el plazo convenido, y con un déficit frente a China de aproximadamente 26 mil millones de dólares, México seguía careciendo de una solución integral para enfrentar el tema del continuo y permanente deterioro de su comercio con el país asiático.

Las lecciones de la relación China-América Latina son muchas, tanto en sus resultados positivos como negativos. Sin embargo, antes que todo son antiparadigmáticas y ahistóricas. Latinoamérica, por más que busque, no podrá encontrar viejos paradigmas en que cubrirse, porque en este caso la relación es inédita. Tampoco las lecciones de su historia económica le servirán de mucho para construir su importante relación con el país asiático, porque ésta se da en el contexto de un modelo global, en un mundo plano que no existía antes. La relación con Estados Unidos, por otro lado, tampoco será una buena consejera, si lo que intenta, como lo ha hecho en el pasado, es transitar de una dependencia a otra, sin asumir con seriedad y madurez el reto de su propio liderazgo.

V. CHINA Y LA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA

Repensar el tema de integración en América Latina, como en los demás campos, es una invitación a romper con viejos esquemas que son insuficientes para explicar su nueva relación con el país asiático. En este sentido resulta útil guardar distancia de los dos discursos que han estado dominando la escena: el primero, referido a la “amenaza” China, construido desde una visión incompleta, y el segundo que versa sobre el retórico discurso de que China es “una oportunidad”, y que por lo tanto, sólo el incompetente no podrá aprovecharla, revelando las dos posturas su visión limitada del modelo.

China en 30 años ha transitado de una economía de subsistencia (a principios de la década de los sesenta en el siglo pasado, todavía murieron cerca de treinta millones de chinos por hambre), a la amenaza de una economía con gran potencial de crecimiento en 1980, a constituirse el día

de hoy en una realidad desbordante, caracterizada por ser una hegemonía joven, atípica, en razón del nuevo marco global y las características propias de un país tan grande. Latinoamérica, por tanto, debería asumir cuando trata con China, que lo hace con un país hegemónico y con una “región informal”, la cual es superior en muchos sentidos a la posible relación bilateral que podría tener con cualquier otro país del mundo. Por ello, la clasificación de esquemas de integración que realiza la OMC en su artículo XXIV, es omiso al no señalar a este tipo de países-región como China, India, Estados Unidos, etcétera, originando con ello una asimetría que opera de manera directa desde el inicio de la relación bilateral. China, por su conformación física, política y económica, representa por sí misma una integración de carácter informal superior a todas las naciones de América Latina.

El país asiático, como ya se dijo, en materia de población es 1.3 veces la demografía de la región; en cuanto a poder económico, Latinoamérica es ligeramente superior. Respecto a su nivel de comercio China es más grande en un 50%; pero sobre todo, en cuanto a su modelo de desarrollo económico (socialismo de mercado) su proyecto corre mucho más rápido y sólido que el de América Latina (10% promedio a lo largo de 30 años por parte de China, contra 2% promedio de latinoamericana en el mismo periodo, Banco Mundial, 2007).

Por ello, al analizar el proceso de integración latinoamericano, en relación a su nuevo contacto con China, puede decirse en términos generales, que la simple relación bilateral, por más importante que sea, no basta para establecer una relación equilibrada a futuro. Durante el presente siglo ya se ha agotado la primera hipótesis de países “ganadores” y “perdedores”. Conforme cierra la década, el escenario que se va dibujando para la gran mayoría de las economías de la región es de que estarán registrando déficits comerciales con China, por lo que de una hipótesis de países divididos, se tendrá que pasar a una tesis de países “perdedores”, que estarán trasladando recursos a China ante un intercambio de valor industrial y tecnológico agregado de parte del país asiático, contra la venta de bienes primarios de lado de los países latinoamericanos (en 1992 las exportaciones chinas se integraban en un 14% del sector de textiles y confección y 26% de maquinaria y productos electrónicos. En 2004, el primer porcentaje disminuyó a 8%, y el segundo se incrementó a 36%; desplazándose a su vez el sector electrónico en 27% telecomunicaciones,

28% componentes electrónicos, 31% computadoras y 24% otros, Xing-min Yin, 2007).

China, en sí misma, es una formidable integración, en la que cerca de 1 400 millones de personas se mueven y trabajan en un gran territorio (9.5 millones de Km²) bajo una estabilidad política, en el marco de un claro proyecto global de desarrollo que la lleva vertiginosamente a alcanzar y rebasar a sus competidores económicos. Latinoamérica es una integración fragmentada, pulverizada, donde más de 540 millones de personas conviven en un enorme territorio (19.3 millones de Km²), bajo un clima de inestabilidad social y política, sin un proyecto de desarrollo claro, que ha sido sostenido en los últimos siete años de manera principal, por una desbordante compra china (1995: 3 139 millones de dólares; 2006: 36 000 millones de dólares, Banco Mundial 2007), que ha colaborado a la construcción de la idea de que la economía regional va mejor. Esta estabilidad macroeconómica aparente, significada en el 5% de incremento promedio de la zona en los últimos cinco años, también ha operado en contra de una mayor reflexión en el tema de la integración regional, la cual permanece estancada en su comercio intrarregional en niveles promedio del 15%, beneficiando a los actores extrarregión con el 85% restante.

1. La integración latinoamericana

En América Latina, a mediados del siglo pasado la guerra generó desarrollo en un buen número de las economías regionales, las cuales vivían un sentimiento de suficiencia, donde sus mercados cerrados no veían ninguna necesidad de voltear hacia el exterior. Por ello, cuando la recién integrada Comisión Económica para América Latina (CEPAL, 1947), convocó a la formación de un grupo de trabajo en 1957 para el análisis del comercio intrarregional y la revisión del naciente modelo europeo, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Alalc), emergió con un sentimiento de lo secundario, y no de lo necesario. Varias son las opiniones que se aluden en relación al despegue fallido de la Alalc: presiones del FMI; la falta de mecanismos compensatorios en los diferentes países; la visión de un multilateralismo exacerbado; la falta de un bilateralismo complementario, etcétera, sin embargo, al paso del tiempo se puede apreciar que la visión de futuro de Raúl Prebisch contrastó con la falta de sensibilidad de la mayoría de los países firmantes, que en ese tiempo

vivían y disfrutaban de un clima preglobal, estable en lo económico, que no les urgía a emprender modificaciones radicales como la de abrir o complementar sus mercados.

En el mundo económico y comercial de 1960 no existía China; no había de que preocuparse. El país asiático vivía y sufría sus insuficiencias económicas y sociales, y para paliarlas, había lanzado en 1958 lo que se conoció como el Gran Salto Adelante (GSA), a fin de dar un segundo impulso a la naciente revolución popular. En 1960, cuando iniciaba la Alalac, tras una hambruna, como ya se indicó, estimada en treinta millones de personas, el movimiento del GSA fue catalogado por diversos autores como una de las aventuras más delirantes de la época contemporánea, de las que apenas se tuvo conciencia, ya que sus principales consecuencias recayeron sobre millones de campesinos que no tuvieron opción de defensa, ni medios de denuncia, en un país que se mantenía cerrado. Por otro lado, en Latinoamérica, Argentina presumía sus importantes reservas en oro. México y Brasil crecían a más de 6% y el mundo económico regional tenía un cierto aire de predecibilidad.

En ese marco de complacencias, en 1960 se firmó el Tratado de Montevideo por siete países (Argentina, Brasil, Chile, México, Uruguay, Paraguay y Perú), el cual constituyó, tal vez sin la claridad histórica suficiente, el acta virtual de la fundación de la integración latinoamericana; el hecho más contundente de bolivarismo, después de la muerte de Bolívar en 1830. En esa época el mapa de la integración mundial apenas comenzaba a configurarse. La histórica Unión del Carbón y del Acero, no obstante que en 1960 ya aparecía como la Comunidad Económica Europea, apenas se componía de seis países (Francia, Italia, República Federal de Alemania, Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo), un número incluso inferior a la “poderosa” Alalc. En el mismo año, nacía un tercer esquema de integración: el centroamericano (Mercado Común Latinoamericano), compuesto en sus inicios por Nicaragua, Guatemala, Honduras y El Salvador.

No obstante que en 1960 la región latinoamericana podía presumir el inicio de dos esquemas de integración (con el objetivo de constituirse en mercados comunes), con la participación de once países; Europa uno, con la participación de seis países, como ya se comentó; y el resto del mundo no iniciaba aún trabajos de complementación formal, esta ventaja no se tradujo en un mayor intercambio de bienes o de formación de cadenas de valor. Sin embargo, el mundo ha cambiado profundamente,

y de una etapa preglobal de relativa abundancia, se pasó a una época de enormes retos en lo económico, en lo político y lo social. En cuanto al tema de integración, de un inicio que en 1960 involucraba a tres procesos y a 17 países en el mundo, para 2006 se ha desdoblado geométricamente por medio de más de 21 esquemas de integración, en el que participan un número aproximado de 120 países, apareciendo Latinoamérica con cinco integraciones formales, seguida de África y Asia con cinco cada una de ellas. El experimento de ayer se ha convertido en la necesidad de hoy, al representar la integración una importante herramienta complementaria para el desarrollo, en la que participan países tanto desarrollados como en vías de serlo, en busca de protección o fortaleza respecto a los eventos globales.

La integración siempre ha sido un tema latinoamericano, desde el sueño bolivariano, hasta la configuración y vanguardia, junto con la hoy Unión Europea, de los primeros esquemas formales de complementación en el mundo. Sin embargo, ante los resultados en materia de intercambio intrarregional, es evidente el fracaso del movimiento, donde la Unión Europea vive ya un esquema jurídico formal de unión económica de amplio espectro y manejo supranacional, mientras que Latinoamérica sigue anclada desde el inicio en modelos insuficientes de zonas de libre comercio, o en su defecto, de uniones aduaneras imperfectas.

La pérdida del tiempo de ayer, es el déficit de integración de hoy. Esta falta de responsabilidad política ante lo complementario, independientemente del tema nacional, ha redundado en menor competitividad y desarrollo para la mayoría de las economías de la zona. De un mundo preglobal, hemos pasado a uno globalmente desbocado donde han aparecido nuevos actores y nuevas competencias que retan de manera individual y colectiva a todas las naciones de América Latina.

China, pero también India, como las nuevas estrellas de un continente asiático que recupera a pasos agigantados su protagonismo en el plano mundial, retan y dominan día a día a las naciones latinoamericanas tanto en el campo de la manufactura como en el de los servicios, dejando un estrecho margen de maniobra en el terreno de los *commodities*. Si las comparaciones económicas en 1960 frente a China e India carecían de significado, en la actualidad la población de estos dos países es más de tres veces la de los países latinoamericanos. Su PIB conjunto es 20% mayor al de toda la zona. En materia de intercambio comercial, los superan en más del 85%; y

en inversión extranjera, también de manera conjunta, China e India, reciben más de sesenta mil millones de dólares al año que todos los países de la región (2005). En el rubro de reservas internacionales, las acumulaciones conjuntas (principalmente de China), significan cuatro veces más que las de Latinoamérica (2006). Y en pobreza extrema, donde América Latina en 1980 era inferior en 50 puntos porcentuales promedio a las dos naciones asiáticas, hoy presentan índices cercanos.¹⁸

La región latinoamericana, en este sentido, se mueve en un mundo de contradicciones y de disyuntivas. Por un lado, la prisa de un mundo que avanza y se integra; sin embargo, un antecedente de fracasos y un presente de desilusiones limitan a la propuesta que se formula en este sentido. América Latina se presenta en la actualidad dividida entre una opción de centro-izquierda, que siguen países como Brasil, Argentina, Bolivia, Venezuela, Ecuador, Chile, Nicaragua, etcétera; frente a otro grupo de centro-derecha del que destacan México y Colombia.

De igual modo, a la integración fundacional se han agregado dos esquemas informales, Comunidad Sudamericana de Naciones, (CSN), y la Alternativa Bolivariana para Nuestra América, (ALBA) que ratifican en los hechos el proceso de pulverización que ha mantenido la región, y el fracaso del trabajo conjunto de la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi).

El éxito o el trabajo subregional de ningún modo puede ser criticado, salvo que, como en el presente caso, surja a manera de exclusión del quehacer regional conjunto. En este sentido, en vez de sumar, resta; y en vez de integrar, excluye. No obstante lo anterior, los esfuerzos y los trabajos sobre una “integración posible” tendrán que seguirse desarrollando, obligados por una terca realidad y una disminución económica de la zona, esperando doblar o convencer a los intereses creados o a las voluntades políticas del subdesarrollo preglobal, en busca de una mejor defensa y desarrollo económico de los intereses de la zona, recordando con ello el pensamiento de Octavio Paz cuando señalaba que “los países nunca están dispuestos a hacer lo que deberían hacer pero, a veces, la historia los obliga”.

¹⁸ Oropeza García, Arturo, “Latinoamérica en su laberinto o los retos de su integración”, *México-Mercosur. Los retos de su integración*, Witker, Jorge y Oropeza, Arturo (coords.), México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas-TSJDF, 2007, pp. 230-235.

2. *La integración china*

En Asia se está formando un nuevo regionalismo con escuadrones de gansos que van tomando forma en el horizonte de los negocios. Individualmente, Japón, China y Corea del Sur tienen el poder económico, financiero y tecnológico para integrarse globalmente. En el subcontinente hindú, se estableció por ocho países la Asociación Sudasiática para la Cooperación Regional (SAARC), en 1985. Liderada por India y Pakistán, tiene como propósito cooperar socialmente y económicamente para una población de 1.4 billones de personas. En el Sureste Asiático, la ASEAN, establecida en 1967 e integrada por 10 países, se está convirtiendo rápidamente en un activo bloque regional y comercial.¹⁹

China, no obstante su gran fortaleza como “integración informal”, expande sus relaciones económicas, sociales y políticas en por lo menos cuatro modelos de integración, por medio de los cuales teje su estrategia global ganadora. La primera, que corresponde al universo de su historia, avanza a través de la incorporación de las piezas del que fuera el rompecabezas chino, o sea, Hong Kong, Macao, y por medio de una relación estratégica, Singapur. En la lista de espera política, que no económica, se encuentra Taiwán, que más allá del discurso político, es el quinto socio comercial de China y su tercer inversionista, lo que representa 8% del total invertido en el continente en los últimos 20 años. 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 más del 60% de su inversión extranjera directa.

En un segundo círculo de integración en diciembre de 2004, China se integró a la importante 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 2010.²⁰ Con este bloque, China intercambia 10% de su comercio y recibe 10% de los montos por concepto de inversión extranjera. En una tercera aproxi-

¹⁹ Kotler, Philip y Kartajaya Hermanan, Huan Don, *Think Asean*, McGraw Hill, 2007, p. 3.

²⁰ Eliminación de aranceles antes de 2010 para la ASEAN (Brunei, Darussalam, Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia) y antes de 2015 para los nuevos socios de la ASEAN. Se espera una reducción “temprana” de aranceles (5%) en el periodo 2004-2010, CEPAL, 2007.

mación, China forma parte de los 21 países que integran el importante grupo de APEC, el cual, como foro de facilitación del desarrollo comercial y económico, tiene como objetivo crear una zona de libre comercio para sus integrantes desarrollados en 2010, y para los no desarrollados en 2020. Con sus vecinos occidentales, precedidos por Rusia, trabaja en un esquema comercial de facilitación de negocios.

El proceso de integración de China, que se ha acelerado desde su entrada a la OMC en 2001, también incluye dos acuerdos de acercamiento comercial con Hong Kong y Macao (CEPA, por sus siglas en inglés), los cuales fueron notificados en 2004, a través de los cuales se aplica arancel cero a productos y servicios de China. En 2005 firmó un tratado de libre comercio con Pakistán y el 1o. de octubre de 2006 concluyó un tratado de libre comercio con Chile, mediante el cual se acordó una desgravación inmediata de 92% de las exportaciones de Chile y de 50% de las de China, acordándose plazos futuros de 1, 2, 5 y 10 años para el resto de los bienes. El activismo de integración 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). En un mundo que premia la integración (como a la Unión Europea), China, a pesar de su largo aislamiento hasta 1978, en la actualidad participa activamente en el juego de la integración global, creando una red de compromisos y complementariedades que la favorecerán en el incremento de su comercio y en la estabilidad de su desarrollo en el presente siglo (CEPAL, 2007).

VI. APUNTES GENERALES PARA UNA “INTEGRACIÓN POSIBLE”

*Nosotros podríamos construir en el siglo
XXI las alianzas que no fuimos capaces
de construir en el siglo XX.*

Presidente Lula DA SILVA, 2007

A pesar de los cuantiosos fracasos de los esquemas regionales de integración en América Latina, no hay duda que frente a los nuevos escenarios de una “globalización glapante”, el camino de Bolívar sigue siendo

una alternativa más que necesaria para defender la zona y darle un papel preponderante en la reposición geopolítica que se estará jugando a lo largo del presente siglo. Su débil participación en términos de comercio mundial (5%), y su falta de protagonismo en los nuevos temas de generación de riqueza como los servicios y la tecnología, la presentan, y así la dibujan los análisis de prospección, como una zona que se verá diferenciada únicamente por sus bienes primarios. Ante este escenario, la zona deberá cambiar de visiones y estrategias, si quiere ser protagonista y no espectador del nuevo milenio.

Sin embargo, aunque resulte reiterativo, América Latina requiere no sólo de tomar conocimiento del cambio de las cosas. Ni tampoco de ir actualizando el discurso político. Requiere también de revisar todas y cada una de sus estrategias, en todos los ámbitos (económico, político y social), y empezar a construir un proyecto nuevo que, como en este caso China, la hagan una región respetada y ganadora, la cual, para ello, tendrá que sobrevivir en medio de una “globalización galopante”, encontrar su rumbo dentro de un “desorden global”, como apunta Fuentes; o no morir en el intento de encontrar su destino, en eso que Bremer llama “el salvaje mundo nuevo”. ¿Crisis de las instituciones mundiales?, ¿fin del contrato mundial? Señala Bremer:

Desde hace mas de una década se puso de moda subrayar que ingresábamos a un territorio aún no cartografiado, dando a entender con ello que, después del bipolarismo, las nuevas reglas del juego tendrían que ser defendidas porque el sistema internacional, diseñado después de la Segunda Guerra Mundial, ya no refleja las transformaciones que han tenido lugar en la esfera del poder y la economía. Seguimos en esta etapa y aún no hemos avanzado.²¹

Jugar en el nuevo campo de la globalización, aplicando las viejas normas internacionales, lo único que está provocando es el caos y la falta de entendimiento donde todo el mundo se mira, pero no acaba de entender lo que está ocurriendo. Es como jugar un partido de rugby con un reglamento de *football soccer*. La inquietud que surge es ¿cuándo las naciones desarrolladas asumirán su papel convocante para revisar el funcionamiento de las viejas instituciones mundiales?, ¿tendrán idea de cómo

²¹ Bremer, Juan José, *El fin de la Guerra Fría y el salvaje mundo nuevo*, México, Taurus, 2006, p. 294.

hacerlo?, o la paralización del cambio viene del propio desconocimiento de las principales potencias mundiales (Estados Unidos, Francia, Italia, etcétera), el cual les ha inhibido incluso su cambio interno. Por otro lado, ¿los países en vías de desarrollo tendrán la fuerza de provocar el cambio que se requiere?, y si la tienen, ¿existe la idea de cómo presentarlo? Conforme al contenido de las agendas internacionales, después de la euforia de la exaltación de una globalización sin adjetivos, el discurso se corrió a los temores del apocalipsis ecológico; estacionándose finalmente en la crisis inmobiliaria y financiera, encabezada por Estados Unidos, dejando fuera los temas de un nuevo ordenamiento de largo plazo que renueve las visiones de equilibrio y certidumbre para una nueva realidad global. El nuevo Breton Woods podrá darse en el corto plazo, o retrasarse permanentemente, lo que no se puede en materia de desarrollo, por cada uno de los países y de las regiones, es obviarlo en la parte estratégica del diseño de sus políticas públicas, sobre todo en aquellas que tienen un mayor peso, como las que se refieren a los temas de integración. Sobre lo mismo confirma Stiglitz:

El Estado-nación, que constituyó el núcleo central del poder político y (en gran medida) económico durante el último siglo y medio, en la actualidad se encuentra atenazado, por una parte, por las fuerzas de la economía global, y por otro, por las exigencias políticas de devolución del poder. La globalización —la integración más estrecha de los países del mundo— ha dado lugar a la necesidad de más acción colectiva, para que la población y los países actúen unidos con el fin de resolver sus problemas comunes. Existen demasiados problemas —comercio, capital, medio ambiente— que sólo puede abordarse desde una perspectiva global. Pero aunque el Estado-nación se ha visto debilitado, todavía tienen que crearse a escala internacional las instituciones globales democráticas que puedan ocuparse de manera eficaz de los problemas que la globalización ha generado”.²² Y agrega, “cada vez se está más de acuerdo en que hay un problema de gobernanza en las instituciones públicas internacionales.”²³

Mientras esto sucede, de acuerdo a datos de la Organización de Naciones Unidas, en el mundo hay un desempleo reconocido de 190 millones

²² Stiglitz, Joseph, *Cómo hacer que funcione la globalización*, México, Taurus, 2006, p. 48.

²³ *Ibidem*, p. 45.

de personas; y para 2050 se espera tener un aumento en la población mundial de 2 500 millones de seres humanos. Como apreciamos, si bien la humanidad siempre ha salido adelante de sus crisis y sus retos, parece que en esta ocasión nos desborda con sus escenarios futuros, y nos presiona con su prisa. Por ello, los temas de integración de Latinoamérica y su relación con China, no pueden ser un asunto más de la agenda de la zona, sino deben ubicarse dentro de la parte prioritaria de la misma.

1. *Libre mercado-integración*

El libre mercado, desde su origen, siempre ha representado una teoría que beneficia a los fuertes y que no distingue tamaños ni dimensiones. Para Latinoamérica, en su último encuentro con las teorías del libre mercado, en la versión de John Williamson (Consenso de Washington), su adhesión representó la ingenua aceptación de una “sugerencia”, que se presentó como la tabla de salvación a un naufrago que se ahogaba en la década perdida de los ochenta, por carecer de una estrategia y de un proyecto que le señalara el rumbo, una vez que se agotó su proyecto exitoso de posguerra. Como todos sabemos Asia-Pacífico no lo hizo así, obtuvo resultados distintos.

En la actualidad, América Latina parece vivir una nueva versión de una vieja película, donde sabe que su modelo de estabilidad macroeconómica se agotó, pero tampoco se atreve a su ajuste como en 1980 (Bolivia, Venezuela, Ecuador, Argentina, etcétera, empiezan a realizar algunas modificaciones coyunturales, sin que constituyan todavía un nuevo plan estratégico de largo plazo).²⁴ Los últimos cinco años de crecimiento de 5%, producido en gran medida por China, han retrasado sus políticas de cambio de largo plazo, condicionando los términos de su “éxito” coyuntural a que China e India sigan creciendo en industria y tecnología, y le sigan comprando materias primas.

El libre comercio no le ha favorecido a Latinoamérica en los últimos 60 años. En 1950, Estados Unidos era el gran triunfador con 50% del mercado mundial. Actualmente el “Pareto” del comercio se ha abierto, pero tan sólo para dar lugar a únicamente tres grandes jugadores: La

²⁴ En cuanto a Chile, si bien su *performance* es ampliamente reconocido, éste se sigue estructurando de manera importante en el cobre (más del 40% de sus exportaciones), y en productos primarios (82% de sus envíos al exterior).

Unión Europea con 35%; Estados Unidos 17%; y Asia del Este, como el nuevo jugador importante, con 40% (*World Trade Atlas*). A partir de 1980 (dentro de la segunda mitad del siglo pasado), pareciera que a la región le dio temor el diseño de su economía; que ante la pérdida de rumbo que trajo consigo el proceso global, sus fuentes de inspiración del desarrollo (Chicago, Harvard, etcétera), al mismo tiempo que le facilitaban las coordenadas de su nuevo proyecto, le quitaban la responsabilidad de los resultados de su economía. Si ésta no iba del todo bien, siempre había grandes dispensas mientras se respaldara en los diez mandamientos de la estabilidad macroeconómica. El problema es que el maestro (Estados Unidos), conforme avanza el proceso global, sigue perdiendo el liderazgo, el ritmo y el rumbo, y la mayoría de las naciones latinoamericanas se enfrentan al importante tema de cómo ajustar su economía.

El nuevo proyecto global no se ha ajustado a su teoría, y sus resultados, salvo para algunos países occidentales, de Asia y China, no han beneficiado a la mayoría de sus actores. En cuanto al tema central de la dicotomía Estado-mercado, el candor de la mayoría de los países latinoamericanos, hizo que el primero se retirara hasta una posición extrema, dejando a sus principales sectores, a través de las privatizaciones, a expensas de la fortaleza de los jugadores globales más fuertes. En materia de comercio mundial, desde el fin de la Ronda de Uruguay (1994), hasta la fecha, los países ricos han costado a los países pobres tres veces más en restricciones comerciales que lo que obtienen de ellos en ayuda al desarrollo. La situación de las naciones más pobres, con excepción de Asia del Este, ha empeorado: por ejemplo, África subsahariana, la región más pobre con renta de 300 dólares per cápita anuales, perdió alrededor de 1 200 millones de dólares; el 70% de las ganancias ha sido para los países desarrollados; 40% de la población vive en la pobreza; una sexta parte vive en la pobreza extrema; un 60% de la población mundial vive en países con desigualdad creciente y sólo un 5% transita hacia una desigualdad en retroceso.²⁵

En el marco de la economía global, lo que no puede cambiarse es el estadio donde juegan todos los países del mundo, independientemente de su filiación política. No hay otro estadio, o se juega en el marco del libre mercado o no se juega. En esta premisa están de acuerdo la mayoría de los analistas; sin embargo los chinos, los irlandeses, los coreanos del

²⁵ *Ibidem*, pp. 33 y 114.

sur, los singapurenses, la misma India, la Unión Europea en su conjunto, demuestran todos los días que no por acudir al mismo mercado se pierde la oportunidad de jugar distinto, de alinear sus estrategias bajo diferentes formaciones ganadoras.

No todos optaron por abrir toda su economía al mismo tiempo al libre mercado, como lo hicieron Rusia y la mayoría de los países de América Latina. No todos han decidido competir en la mayoría de sus sectores en un solo impulso; y no todos han aceptado competir en toda la cancha; por el contrario, los más exitosos han escogido la parte del mercado que les resulta más ventajosa. Algunos países han sido ofensivos, otros defensivos. Varios han optado incluso por no jugar limpio, etcétera. Por lo que resulta evidente que si bien todos los países participan en el mismo mercado de la economía global, cada uno se ha alineado de manera diferente. Por ello, cuando los resultados son insuficientes, lo menos que se debe hacer es revisar la estrategia y modificarla en su caso, por medio de nuevas políticas que corrijan sus deficiencias o sus limitaciones.

Los caminos emprendidos por Rusia y China, a partir de sus diferentes estrategias de modernización, resultan un claro ejemplo de los diferentes resultados que se pueden obtener frente al libre mercado, desde dos modelos de desarrollo distintos: Rusia, siguiendo una estrategia de terapia de *shock*, bajo el modelo del FMI, y con la conducción de Jeffrey Sacks, a partir de un esquema de privatización abierto (*laissez-faire*) que se dio de manera abrupta en un programa de 500 días, generó un cierre masivo de empresas y una pérdida de un número importante de activos estratégicos del Estado.

Este modelo implementó una apertura total de su mercado y un libre intercambio de su moneda, lo que desembocó en un enorme endeudamiento y en una crisis financiera que le significaron la pérdida brutal de 4.2 veces su Producto Nacional Bruto (PNB), de 1992 a 1996, el cual representó 2.5 veces el total del valor económico perdido por Rusia durante la Segunda Guerra Mundial. Esta estrategia provocó también que 60% de la población sufriera una caída en su ingreso; que se generara 40% de pobreza extrema; que sólo 10% de la población tuviera acceso a niveles de riqueza y que la economía rusa retrocediera en su desarrollo 20 años.²⁶ A diferencia de lo anterior, la gradualidad, apertura selectiva y la estrategia integral imple-

²⁶ Meng Kui, W., *China's Economic Transformation Over 20 Years*, Beijing, Foreign Languages Press, 2003, p. 19.

mentada por el Estado chino en su modelo de desarrollo económico, generó resultados totalmente diferentes.

En buena parte de los países latinoamericanos el dogma económico y la limitación política se han conjugado para evitar la apertura de un tema que resulta de la mayor relevancia para el futuro económico y social de estos países, que representa las opciones de su desarrollo. Se olvida en la mayoría de los casos que los países han estructurado diferentes modelos de desarrollo frente al libre mercado, a fin de sacar las mejores ventajas de su participación. Así, por ejemplo, Hong Kong adopta el sistema de libre mercado; Estados Unidos y Gran Bretaña, relativa libertad de mercado; Alemania, economía social de mercado; Japón y Corea del Sur, economía de mercado planificada; Tailandia y Malasia, economía de mercado conducida por el gobierno; China, socialismo de mercado, etcétera, esto sin contar las múltiples combinaciones de políticas económicas que se derivan de cada modelo.²⁷

En lo que respecta al esquema latinoamericano, las privatizaciones y el control macroeconómico se han mantenido como una bandera de eficiencia y modernidad, apoyada en la plusvalía que generó en su momento la venta de activos. Ante el agotamiento del modelo, la agresiva irrupción del mercado asiático y la falta de consistencia para seguir generando valor económico, se ha recurrido a una estrategia que alude a una serie de reformas estructurales de las que se desprende un intento por calar más hondo dentro de la misma política de principio de los ochenta-noventa, que se traduciría en una mayor privatización de los activos públicos sin una estrategia de Estado; en un aumento de las tasas impositivas, sin un plan integral en la precarización de la fuerza laboral, sin un estándar que mida y evalúe sus resultados; en el manejo de una moneda “fuerte” y unas finanzas “sanas”, que no soportarían el primer cruce con pasivos virtuales, o con proyecciones para los próximos cinco o diez años.

La primera generación de cambios (1980-1990) aplicada en América Latina, ha sido reprobada dos veces: una por la insuficiencia de sus propios resultados y la otra, porque la brutal dinámica del cambio del paradigma económico en la cual se inscribió, ha sido diametralmente transformado.

Comenta Garrett sobre la globalización y el libre mercado, que los “críticos piensan que una pequeña elite gobernante se está llenando los bol-

²⁷ *Ibidem*, p. 53.

sillos a expensas de todos los demás”. El manejo e interpretación “individual” de los conceptos del libre mercado, son los que a la postre están definiendo a los ganadores y a los perdedores de los últimos 20 años: por un lado, por ejemplo, los países de “altos ingresos” durante el periodo 1980-2000 incrementaron su renta en más de 50%; por el otro, como parte de una nueva “realidad global”, los países no desarrollados de intensa mano de obra o de *low cost* como China e India, han sido los grandes ganadores al subir su ingreso per cápita en más de 160%, dejando encapsulados a los países intermedios, donde se encuentran las naciones latinoamericanas. ¿Qué definió de manera central a línea de sus resultados? que los primeros siguieron manejando un discurso de libre mercado, en apoyo a sus fortalezas, y una participación directa del Estado en apoyo a sus debilidades (sector agrícola, sectores industriales en crisis y fortalecimiento de sus servicios tecnológicos). En el segundo caso, los países de Asia del Este, de manera especial China, nunca compraron la tesis de la no participación del Estado, logrando con ello el fortalecimiento paulatino de todos sus sectores y los niveles de competitividad de que ahora goza el aparato productivo asiático.

Desde luego que el éxito de China no se agota en este hecho, pero la administración de la globalización y el libre mercado a su manera, bajo la participación integral del gobierno chino, ha sido la principal diferencia frente al modelo latinoamericano, el cual dejó a sus sectores y a sus empresarios solos frente al libre mercado.

El proceso de integración de Latinoamérica, como todos los temas del nuevo mundo global, no se explican como antes, con el análisis histórico de sus elementos jurídico, económico y comercial. El cruce de vectores temáticos y de cambios económicos en el galopante mundo global, complican su estudio y obligan a descubrir los paradigmas de un nuevo desarrollo.

Discutir por ejemplo el TLCAN, corresponde al género del comercio histórico, cuando en 1994 el fenómeno chino no existía, el mundo comercial no se había aplanado y los escenarios se hacían más previsibles. La OMC inauguraba su nuevo funcionamiento y en ese entonces, apenas hace 16 años, no se preveía que hoy se cuestionara severamente su funcionalidad como órgano orquestador del comercio mundial; y que, desde Doha, Qatar, en noviembre de 2001, hasta 2008, el choque de intereses y

de visiones sobre un comercio más justo, la tengan congelada sin la posibilidad de señalar un nuevo rumbo.

Sin embargo, el problema de Doha ya no se limita tan sólo al tema de los subsidios agrícolas, no obstante que 70% de los habitantes del mundo en vías de desarrollo dependen de manera directa o indirecta de la agricultura.

De 2001 a la fecha la problemática comercial se ha intensificado y al planteamiento de revisión de una sana dirección del tráfico comercial, ya no le basta un esquema de reducción de subsidios, sino que requiere además de nuevas reglas claras para todos los jugadores, donde las cartas marcadas de los fuertes, o el aprovechamiento de la falta de reglas de parte de los más débiles, no provoquen un sentimiento de impotencia, anarquía o desbordamiento que junto con las demás imperfecciones del modelo global, provoquen en el tiempo el estallido de las ilusiones, en demerito de un mundo más multilateral y armonioso.

Todos sabemos que no es fácil la cimentación de los nuevos comercios nacionales o regionales, pero no es a través de los viejos paradigmas que la región latinoamericana resolverá sus temas individuales, o su enorme potencial regional. Requiere, para ello, de inventar nuevas figuras, desarrollar nuevas agendas, correr nuevos riesgos. De lo contrario, seguir apostando a que los países asiáticos le compren más materias primas, para sostener su desarrollo actual, como ya vimos, es un escenario agotado, no porque hubiere desgaste en el aumento de la compra de materias primas del mercado chino, sino porque su oferta de productos de manufactura y tecnología es ahora más fuerte que su demanda de bienes primarios.

A continuación proponemos algunos puntos a considerar en el marco de un escenario de integración y de una respuesta regional de América Latina frente a la globalización y su nueva relación con China:

2. Actualización de la agenda OMC

Al hablar sobre la actualización de la OMC, Stiglitz propone de inicio los principios en que debería basarse un replanteamiento de la institución comercial:

- Cualquier acuerdo deberá ser evaluado en términos de su impacto sobre el desarrollo; los puntos con un efecto negativo sobre el desarrollo no deberían estar en la agenda.
- Cualquier acuerdo deberá ser justo.
- A cualquier acuerdo debería llegarse de manera justa.
- La agenda debería estar limitada a las cuestiones relacionadas con el comercio y orientadas al desarrollo.²⁸

El GATT (1947) antecedente de la OMC, nace como una de las instituciones que integraron el nuevo “contrato mundial” de posguerra, a través de las cuales se intentó ordenar el desequilibrio de las dos décadas anteriores, tanto el de la gran depresión de 1929, como el que correspondió al conflicto bélico de 1939-1945. El GATT en ese sentido, fue creado por las potencias ganadoras y dentro de sus primeros 23 socios desde luego estuvieron Estados Unidos, la entonces Comunidad Europea y Japón. Como un ambiente natural de preguerra, el comercio se había sobreprotegido con aranceles excesivos y condiciones de exclusión, que limitaban el ascenso de un nuevo comercio mundial. Los principios que se aprobaron en su origen, se orientaron precisamente a terminar con las zonas de excepción, imponiendo como su postulado rector la “no discriminación”, acabando con ello con la idea prevaleciente de países amigos o enemigos.

También, “la reciprocidad” fue un principio que se incorporó buscando la compensación de los beneficios. “La igualdad de los Estados”, recuperó un principio de individualidad, dando a todos los miembros el mismo estatus, y como uno de sus principios centrales, “la reducción y eliminación de aranceles y tarifas”, convocaba a un mundo futuro sin aranceles, donde primara un mercado ampliado, donde subsistieran las empresas eficientes y competitivas. Desde luego, en ninguno de los postulados del GATT, primero, ni en los de la OMC después, se incluyó un principio sobre la “justicia” del comercio, como propone Stiglitz.

En la década de los ochenta, ante la declinación de la mayoría de las altas barreras arancelarias en el sector industrial, los países desarrollados sintieron la necesidad de modificar el GATT, no atendiendo a los desequilibrios que ya registraba el intercambio mundial, sino ante la necesidad

²⁸ Stiglitz, Joseph y Charlton, Andrew, *Comercio justo para todos*, México, Taurus, 2007, p. 106.

de acudir en ese ambiente de comercio plano, al sector del futuro, el de los servicios, el cual ya se había transformado dentro de la participación de sus economías, alcanzando un 70% en relación a su Producto Interno Bruto (PIB). La agricultura, como sabemos, sigue en espera desde 1947 de ser tratada bajo la amplitud de las reglas de libre comercio que está operando para la manufactura, y que se presiona actualmente para los servicios.

El mundo de 1947, no se parece al del nuevo milenio. Del mundo amurallado se ha transitado a un nuevo escenario altamente comercial. Del 8% del PIB mundial que representaban las exportaciones en 1929, en 2001 se habían triplicado a más del 25%. Sin embargo, en 1929 había 1 500 millones de pobres y en 2001 dicha cifra aumentó a más de 2 700 millones. Al respecto señalan Bourguignon y Morrison:

El crecimiento económico desde 1980 habría podido disminuir drásticamente la pobreza, a pesar del crecimiento de la población, si la distribución de ingresos en el mundo hubiera seguido igual. De haber sido así, la cantidad de pobres habría sido de 650 millones en 1992 en vez de 2 800 millones y el número de extremadamente pobres 150 millones en vez de 1 300 millones.²⁹

La globalización, es un proceso que está generando más desarrollo y más comercio, pero sus resultados no tiene satisfacción a mucha gente. La globalización comercial, como una parte muy importante del desarrollo, al mismo tiempo que ha triplicado su importancia, se ha visto envuelta en una permanente transformación que obliga a la OMC a adecuarse a los nuevos reclamos de un mercado justo. Enfrentamos un mundo comunicado, donde hoy 2 700 millones de pobres se enteran de manera inmediata, que los principios de la OMC siguen reconociendo la igualdad de los países, pero no resuelven sus profundas asimetrías; que sigue siendo una institución de naturaleza mercantilista que no está ayudando a un comercio más justo; que no permite los subsidios en los productos industriales, pero los sigue aceptando en la agricultura y los productos del campo; que los subsidios agrícolas en los países ricos, por ejemplo, son dos veces más que la suma total de las exportaciones agrícolas de todos los países en desarrollo y seis veces mayor que la ayuda externa (algunos cálculos sugieren que una li-

²⁹ Goldin, Ian y Reinart, Kenneth, *Globalización para el desarrollo*, Planeta, 2007, p. 59.

beralización moderada del comercio agrícola podría reducir el número de gente pobre en al menos 100 millones de personas).³⁰

Debe reconocerse que en el tema del comercio justo ha habido algunos avances, como la política de la Unión Europea de 2001, de eliminar aranceles y restricciones a los países más pobres del mundo, o el Sistema Generalizado de Preferencias de la OMC, etcétera, pero es claro que estas medidas no han bastado. Por otro lado, el mismo proceso global ha complicado la operación de la OMC, ante el avance de un comercio caracterizado por nuevas figuras como el “subsidio social” o “*dumping* social” (China, India, etcétera), las cuales no estaban conceptualizadas en la década de los cuarenta, y que a manera de pinza, presionan sobre un comercio intermedio, en el que están los países latinoamericanos.

Amigos y enemigos de la globalización, pasan por alto uno de sus efectos críticos: si bien ha servido a los países ricos y mejor a los pobres, la globalización ha dejado que países de ingresos medios luchen por encontrar un nicho en los mercados mundiales. Como estos países no pueden competir en conocimiento o en la economía de bajos salarios, ni ayuda, se quedarán al margen del camino.³¹

El tema no es fácil ni simple, sin embargo, la agenda comercial mundial no puede estar circunscrita, por muy importante que sea, a la liberalización de los subsidios agrícolas, o de los servicios. Por su impacto en el desarrollo y la pobreza, la agenda de la OMC merece una revisión más a fondo que proponga los principios o las condiciones para un comercio más justo para todos.

3. Redefinición de los países en cuanto a su grado de desarrollo

China e India, por su antecedente inmediato y por el tamaño de sus demografías, presentan PIBs per cápita de 2 012 dólares estadounidenses y 785 respectivamente (FMI, 2006), los cuales son inferiores al PIB per cápita promedio latinoamericano (5 414 dólares). Sin embargo, en el resto de sus índices económicos, China es muy superior a cualquier país latinoamericano, e India, en cuanto a PIB económico (873 mil millones de dólares en 2006, FMI), sólo es inferior a Brasil.

³⁰ *Ibidem*, p. 39.

³¹ Garret, Geoffrey, “El punto medio flotante de la globalización”, *Foreign Affairs en Español*, enero-marzo de 2005, p. 99.

La OMC (que reconoce tres clasificaciones conforme al PIB per cápita: desarrollados, más de veinte mil dólares; en desarrollo, más de dos mil dólares, y menos adelantados, en menos de dos mil dólares) el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y otras instituciones internacionales, estiman algunas de sus políticas de apoyo, intercambio y fomento con base a los PIBs per cápita de las naciones. En el caso de China, por ejemplo, en el terreno económico ya ocupa el tercer lugar como economía del mundo, en el político, su hegemonía ya es indiscutible en el escenario mundial, y en materia de comercio es el tercer exportador global. En este terreno es conveniente el análisis que ubique con justicia los nuevos criterios de aplicación hacia los países que reflejan las variantes no de una nación, sino de un continente (China, India, Rusia, Estados Unidos, etcétera).

En cuanto a China, por ejemplo, desde los inicios de su ingreso al GATT (1986), la falta de claridad en este tema, fue motivo de amplias discusiones, donde algunos autores (González García), estimaron “que pese a los grandes avances logrados en algunos indicadores macro, la RPC sigue y seguirá siendo una nación subdesarrollada en las próximas décadas”. Otras posiciones, como la de Estados Unidos y algunas naciones occidentales, presionaron para que las negociaciones se realizaran bajo el estatus de país desarrollado, a fin de limitar las ventajas e incrementar las obligaciones. Durante toda la negociación de China en la OMC estuvo presente el debate sobre el estatus del país asiático, el cual siempre defendió su posición de nación en desarrollo, para proteger su sector agrícola frente a Estados Unidos, y las ventajas en negociación y ayudas con terceros que se derivan de dicha calidad. No obstante lo anterior, la gran fuerza y éxito logrado por China a India principalmente, obligan a repensar de qué manera se puede normar de una forma más simétrica y justa la relación de los “países-continente” con las demás economías ascendentes.

4. Nueva visión de las asimetrías

México, dentro de su negociación del TLCAN con Estados Unidos, incluyó la liberalización de su sector agrícola, con una desgravación arancelaria a 15 años, misma que venció en 2008. Sin embargo, en materia de subsidios al campo, mientras México otorga 6 000 millones de dóla-

res anuales aproximadamente, Estados Unidos supera los 70 000 millones de dólares anuales. México produce 2.4 toneladas de maíz promedio por Ha., Estados Unidos, 8.4 toneladas. En México el valor bruto del producto agropecuario por trabajador es de 4 mil dólares, y en el país del norte 86 mil dólares. Hay dos tractores por cada 100 trabajadores agrícolas mexicanos, cuando en Estados Unidos se registran 1.6 tractores por trabajador agrícola (Calva, 2005). Una vaca media europea recibe un subsidio de dos dólares al día, mientras más de 1 100 millones de personas en extrema pobreza reciben menos de un dólar al día. El escalamiento arancelario en los diferentes tipos de bienes, es otra trampa de las asimétricas, donde los países desarrollados evitan la llegada de productos con valor agregado, aplicando tarifas promedio de 6% a bienes terminados industriales, de 3% a productos semiterminados, y de menos de 1% a la materia prima.

De manera especial, se aplican aranceles más amplios a los bienes primarios procesados, facilitando el envío de materia prima sin trabajo añadido, como en el caso de los alimentos procesados, donde Canadá, Japón y la Unión Europea, manejan 42, 65 y 24 respectivamente para estos productos (Goldin, Reinart, 2007). En este sentido, China empieza a aplicar criterios similares cuando a los productos de cobre de Chile con valor agregado les aplica tarifas más altas que al *commodity*. Estos son pequeños ejemplos de las diferentes asimetrías comerciales que regula y permite una institución mercantilista como la OMC.

Más allá de que las decisiones son parte de la responsabilidad soberana de cada país, dentro de sus objetivos, principios y funciones, la OMC debe orientarse hacia un mejor equilibrio en las transacciones y un comercio más justo, compensando las nuevas asimetrías que se han construido más allá de los PIBs económicos, y que se esconden en los nuevos subsidios, sectores y regiones de la globalización.

Sobre el tema, comenta Stiglitz que el resultado de esta “asimetría regresiva” se da tras la implementación de los compromisos de la Ronda Uruguay, al advertir que la media de los aranceles de la OCDE sobre las importaciones de los países en desarrollo es cuatro veces más alta (3.4%) que sobre las importaciones con origen en la OCDE (0.8%). Que la protección interna (en especial la agricultura) es también mucho más alta en los países desarrollados, ya que ésta alcanzó más de 300 mil millones de dólares en 2002; y que el impacto de esta protección es particularmente

regresivo; ya que son los productores de los países en desarrollo más pobres los afectados por las políticas de la OCDE.³²

5. *Revisión de la regulación existente sobre prácticas desleales del comercio internacional por parte de los Estados*

Como resultado de la Ronda Tokio (1973-1979), se expidió un código *antidumping*, el cual reguló el artículo VI del GATT y sustituyó al negociado en la Ronda Kennedy; sin embargo fue al término de la Ronda Uruguay en 1994 que se expide el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles. En la actualidad la regulación en materia de *dumping*, Subvenciones y Medidas Compensatorias es regulada en los “acuerdos” de la OMC respectivos; sin embargo, éstos no han sido suficientes para controlar los nuevos mecanismos globales de incumplimiento, o las políticas de violación aplicadas por economías fuertes. En el primer caso, por ejemplo, aparecen prácticas desleales como subcontratación o subvaloración de mercancías, triangulaciones, marcas paralelas, fraudes en certificaciones de origen, que no regula actualmente la OMC.

Al respecto, Enrique Dussell, que ha profundizado en el tema del comercio entre China y México, por ejemplo, recomienda “abordar el problema de las triangulaciones masivas de productos estadounidenses (Long Beach) y el comercio ilegal de mercancías chinas en puertos mexicanos. Es indispensable crear una comisión bilateral o trilateral con el gobierno de Estados Unidos para encarar este problema conocido desde hace años pero sobre el cual no se ha avanzado”.³³

Por otro lado, en cuanto a la participación del Estado, en muchas ocasiones, éste aparece de manera directa o indirecta en favor de sus bienes o sectores, generando un doble juego que tampoco acaba de regularse. En defensa de su mercado, Estados Unidos ha acusado improcedentemente a México de cometer *dumping* en casos tan elementales como escobas, de igual modo que tomate o aguacate. A Colombia la ha denunciado por flores y a Chile por vender salmón, etcétera. De igual modo, su participación en la protección de sus sectores de acero, azú-

³² Stiglitz, Joseph y Charlton, Andrew, *op. cit.*, nota 28, p. 84.

³³ Dussell Peters, Enrique (comp.), *Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México*, CEPAL, 2007, p. 222.

car y naranja, son ampliamente conocidos. Por su parte, China, durante 2007, fue demandado (Estados Unidos) por la proliferación del uso de barreras técnicas en el Sistema Obligatorio de Certificación de Productos (confusión de normas, diferencias en estándares internacionales, etcétera); servicios (prohibición de acumulación de activos o referencias técnicas en el caso de construcción); servicios financieros (para operar en China un banco requiere de 100 millones de RMB por sucursal; depósito en banco local de 30% de capital circulante, etcétera), Ley de Comercio Exterior (falta de precisión, no regula proteccionismo provincial, etcétera). Asimismo, a China se le ha denunciado por diversos países por la aplicación de mecanismos no arancelarios de protección como: políticas de discriminación en el mercado interno; subsidios indirectos a productos nacionales; reembolsos fiscales preferentes para productos nacionales (semiconductores, fertilizantes, etcétera); tarifas preferentes para productos domésticos (políticas provinciales); transferencia de tecnología como condición para apoyos a las inversiones, etcétera (*Reforma*, 2007).

Sobre este panorama se puede concluir que sólo algunos países respetan a plenitud el libre comercio y la no intervención del Estado, y dentro de ellos, de manera particular, aparece un buen número de países latinoamericanos, quienes siguen esperando el milagro de que el libre mercado les resuelva los problemas de su desarrollo.

Otros, desesperados por la espera, rompen esquemas formales dentro de una posición anárquica. Dentro de una agenda de integración regional y de relación con China, la aclaración o definición de estos puntos cobra especial relevancia en el marco de una nueva ronda de la OMC.

6. Ordenamiento del “dumping social”

Como ya se comentó, existe actualmente un número de 2 700 millones de pobres, de los cuales 1 100 millones viven en la extrema pobreza. También, como ya se dijo, la población mundial aumentará para 2050 en 2 500 millones de personas; y el desempleo registra actualmente a 180 millones de personas. ¿Cómo va a regular la OMC este tema?, ¿deberá regular el *dumping* social de los países pobres? ¿tienen que ver con el comercio las condiciones laborales de los países de *low cost*, tanto en términos de salario o de sus nulas o deficientes condiciones sociales? O

por otro lado, ¿de qué manera la OMC debe vincularse con el desarrollo sustentable?, ¿le debe de importar la emisión de combustibles fósiles y la destrucción de hábitats naturales en la producción de bienes?

El nuevo “contrato global” no es responsabilidad de la OMC, pero la OMC sí es parte fundamental del nuevo “contrato global”. Estas y otras preguntas flotan en el aire en espera de su respuesta y regulación. Hasta hoy este tema se ha relegado, y las economías desarrolladas y el mundo en general han venido aprovechándose de la baja de costo producida por el *dumping* social de los países más pobres del mundo, así como de la sobreexplotación de los recursos naturales practicada por todos. La idea de un mejor y mayor comercio no debe construirse a costa de niveles de producción por debajo de los mínimos laborales mundialmente aceptados. La competitividad de las empresas y de los países tampoco debería elevarse sobre la explotación de las poblaciones marginales. Desgraciadamente la OMC es omisa en estos temas, pero su revisión deberá incluirlos forzosamente.

China cuenta con una mano de obra excedente en las zonas rurales de más de 150 millones de personas que necesitan trasladarse a los sectores no agrícolas; de igual manera que registra una demanda anual de 15 millones de personas en las ciudades. En los próximos cinco años, la nueva mano de obra del país superará los 57 millones de personas (Corporación China de Comercio, 2007). En términos de comercio y de la OMC, será de especial relevancia distinguir a futuro entre la encomiable competitividad de las naciones, producto del esfuerzo y talento de sus gentes, como sancionar o regular adecuadamente la que provenga de la explotación de sus poblaciones marginales.

Si bien este cuestionamiento no resulta nuevo al haberse presentado ante la OMC desde su Reunión de Singapur en 1996, en esas fechas todavía prevalecía un ambiente de cinismo de parte de un buen grupo de países desarrollados, quienes a fin de seguir comprando bienes baratos, desecharon la propuesta señalando que era un tema de la OIT y no de la OMC, no importándoles la procedencia de explotación de las mercancías. Por su parte, los países de bajo costo, en el ánimo de seguir teniendo una alternativa para sus poblaciones marginales, hicieron equipo con esas naciones desarrolladas, reiterando que la explotación social e infantil en materia de producción debe sancionarse por las autoridades internacionales del trabajo y no por la OMC.

Este problema, como otros temas de la economía global, tiene muchas aristas y se presta para diversas interpretaciones. Esta revisión, podría utilizarse como una herramienta de obstaculización comercial, o un castigo para el mercado auditable que es el formal, fortificando las prácticas informales. No obstante su complejidad, el mundo comercial no puede seguir haciendo oídos sordos a la explotación laboral de los marginados de las economías pobres, sobre todo de niños y mujeres, en un purismo de libertad de mercado, ya que la ventaja comparativa procedente del *dumping* social, tiene efectos directos sobre el propio mercado. Por otro lado, la premisa de que establecer los mínimos laborales afectaría a los países pobres es un sofisma tras el que se esconde un nuevo tipo de explotación global más sofisticado, que sólo beneficia al ahorro aparente de una clase media occidental, que ahora ve con preocupación los nuevos términos de su resultado.

7. Regulación de las nuevas figuras de la producción global

Ante el aplanamiento de los mercados han surgido nuevas figuras de producción y comercio, entre las que destacan la subcontratación (*outsourcing*), el traslado de fábricas para abaratar costos (*offshoring*), la cadena de suministros (*supply-chaining*), la participación dentro de las empresas contratantes (*insourcing*), acceso libre a la información (*informing*), etcétera. Todas ellas, figuras nuevas, que con su crecimiento geométrico están trastocando el comercio y demandando su regulación mundial. Como un ejemplo de lo anterior, tomando por caso el *offshoring*, como se indicó anteriormente, de acuerdo a algunos estudios existe el escenario de que más de la mitad de la industria mundial pueda quedar ubicada en China de 2030 a 2050.

En el caso de la industria del juguete, China ya abarca 70% del mercado mundial. En cuanto a la explotación mundial de textiles, en 1995 China tenía 20% del mercado global, después de su ingreso a la OMC en 2001 y del vencimiento del Acuerdo Multifibras a partir de 2005, China registra un porcentaje del 50%. De igual modo, desde 2004, China ya representaba 83% del mercado de tractores, 83% del de contenedores, 42% de monitores, 50% de teléfonos, 30% de televisores, 25% de lavadoras, 28% de refrigeradores, etcétera. La pregunta que se presenta dentro de un replantamiento del comercio, sería ¿qué porcentaje de la producción

mundial considera la OMC que puede ser captada por un solo país? ¿Se deben imponer límites? ¿Puede una sola nación captar la producción total de un producto?, o más aún, ¿de una industria? Estas son nuevas inquietudes que surgen a partir de los cambios de un mundo más plano, que no están siendo consideradas por la OMC, pero que sin embargo es necesario su revisión, a fin de aspirar a un comercio más justo para todos.

La respuesta no es sencilla, pero el mundo no puede dejar de revisar estas nuevas modalidades del comercio, que inciden en la producción y el consumo de los países.

Sobre el tema anterior ya empiezan a manejarse de manera desarticulada algunas iniciativas individuales. La Unión Europea y Estados Unidos, por ejemplo, en 2006 y 2007 limitaron las cuotas de entrada de textiles chinos. En América Latina, en octubre de 2005, Brasil adoptó medidas de salvaguarda y acuerdos de restricción voluntaria respecto de los productos asiáticos: en el caso de los textiles, China se comprometió a restringir 63 artículos para el mercado brasileño, y en el sector juguetes, China también se comprometió a no exportar más del 40% del mercado total de juguetes de Brasil (Barbosa, Camargo Mendes, 2007). En México, en diciembre de 2007, se abrieron las pláticas para la revisión de las cuotas compensatorias de textiles, juguetes, calzado, etcétera, con una importante presión de los industriales mexicanos del área. Como se puede apreciar, todas estas inquietudes sobre el nuevo comercio están vinculadas, en espera de la reestructuración de la OMC.

VII. LATINOAMÉRICA S. A.

Dentro de una estrategia que visualice los diferentes escenarios a producirse los próximos 50 años, para los países de la región de América Latina les resulta ineludible su integración económica y política, a fin de fortalecer su posición en la cresta de una “globalización galopante”. Todo lo que sabemos actualmente de la globalización es incompleto, inacabado, porque ésta se mueve en todo momento. Cada día se nos presentan mayores datos que anulan su conocimiento previo, lo mutilan o lo cambian y al ser incompleto, es como si no supiéramos nada ¿Alcanzará y rebasará China a Estados Unidos? ¿Qué tan profunda es la crisis económica de los estadounidenses? ¿China podrá sostener su estabilidad política y su desarrollo económico? ¿Aceptarán los principales acto-

res mundiales sentarse a dialogar sobre el nuevo “contrato” del mundo? ¿Se mantendrá el *boom* de las materias primas? ¿Alcanzarán las materias primas? ¿La sensatez volverá al multilateralismo o el miedo vislumbra un nuevo proteccionismo? ¿El proceso mundial de globalización se sostendrá o involucionará a causa de sus contradicciones? Como puede apreciarse, las preguntas no van orientadas al tema de si el ser humano, como en sus crisis anteriores, podrá salir triunfante, lo cual seguramente logrará, sino nuevamente el enfoque es sobre la actitud y el papel que tomará la región frente a la fundación de una nueva época y de un renovado ciclo económico, en el que puede ser un observador damnificado, o un jugador importante.

Desde luego faltan muchas respuestas y el *boom* de las mercancías distrae sobre la profundidad del momento que se vive. El periodo de éxito de crecimiento económico en el sur de la región (8% promedio), y el congelamiento de la del norte, retraza la sensación de urgencia que el reto exige. Sin embargo, es un momento de cambio de paradigmas, y dentro de la dinámica de una “integración posible”, con visión de futuro y valor agregado, se requiere adoptar una postura de desarrollo compartido. El subtítulo de Latinoamérica S. A., en ese sentido, no es otra cosa que una provocación para los países de la zona para compartir el negocio y la “integración posible”. Lo anterior parte de la premisa que la no integración, o peor aún, que la desintegración, tienen costos, los cuales operan como pasivos de la zona, entre los que se pueden enunciar: la pérdida de la maximización de la fortaleza económica de la región, el aumento en el costo de sus transacciones, y el desaprovechamiento de su fortaleza cultural, como mecanismos de facilitación de negocios.

Por ejemplo, el producto interno bruto de toda Latinoamérica representa aproximadamente 15% de la economía estadounidense y es ligeramente superior a la de China. Desde esta perspectiva se advierte que el reto global que tienen las naciones latinoamericanas es significativamente asimétrico. Por ello, resulta estratégico que los países de la región utilicen inteligentemente la suma de sus activos, sobre todo aquellos cuya instrumentación no tiene costo. La suma de los activos económicos más importantes de América Latina merece una mejor utilización. Por ejemplo el PIB de Brasil (1 067 mil millones de dólares, 2006) y el de México (840 mil millones de dólares, 2006), representan cerca del 60% del valor económico de Latinoamérica. La unión de la fortaleza económica de

estos países, como un ejemplo de partida hacia un regionalismo abierto podría traducirse en mejores negociaciones regionales y extrarregionales; de igual modo que les daría a sus participantes la posibilidad de instrumentar políticas comunes en materia económica, financiera y jurídica, que les propiciara un blindaje contra la globalización. En este tema, la falta de visión y voluntad política de México, Brasil, Argentina y Chile, quedan como un importante pasivo a demandar.

Al propio tiempo, habría que reconsiderar que hoy a México le resulta más económico enviar la mayoría de sus mercancías a Estados Unidos o a países tan lejanos como Grecia o Noruega, en términos de costo arancelario, que a la región del Mercosur. De igual modo, México le cobra menores tarifas de importación, de manera general, a países distantes como Alemania o Suecia, que a productos provenientes de Brasil, Perú o Argentina. Si un exportador mexicano quiere introducir sus productos a 27 países de la Unión Europea, sólo tiene que recurrir a una normativa comercial establecida para el largo plazo, que le da con claridad las posibilidades de su inversión y su producto.

Por el contrario, si pretende hacerlo a alguno de los cuatro países del Mercosur, tiene que revisar alrededor de 20 acuerdos (en su mayoría de corto plazo) entre los que destacan dos de alcance regional y 17 de alcance parcial; y dentro de este último tres de complementación económica, dos de negociaciones, ocho comerciales y cinco de acuerdo al artículo 14 del Tratado de Montevideo, que en conjunto, en promedio, sólo le facilitarian el 8% del universo de productos intercambiables.

Finalmente tendría que agregarle el último tratado de libre comercio firmado recientemente con Uruguay. Lo anterior es tan sólo un pequeño ejemplo del alto costo que en materia de transacciones tienen que pagar los empresarios latinoamericanos para aprovechar las posibilidades del comercio intrarregional, el cual se ha agravado ante el interminable cruce de plazos, vencimientos, condiciones y excepciones que se establecen en los inagotables tratados de libre comercio que firma la zona. De igual modo, el desaprovechamiento de la fortaleza cultural como facilitadora de negocios, es un pasivo de la zona.

En esta nueva óptica de la “integración posible” o Latinoamérica S. A., destacan también las siguientes consideraciones:

1) Preferencia de mercados: actualmente la zona comparte únicamente 15% de su comercio, el 85% restante lo intercambia con países extrarregionales. Los países de la Unión Europea intercambian de manera intra-

regional el 70% promedio de su comercio. En esta diferencia de 15% a 70%, seguramente una voluntad regional apegada a la OMC, podría aumentar el porcentaje de comercio de la zona.

2) Un solo tratado de libre comercio: la ingeniería jurídica de la zona comprende cinco esquemas formalmente establecidos, más de dos en proceso de formalización y más de 50 tratados de libre comercio para “facilitar” su intercambio, con el consiguiente encarecimiento de las operaciones. Sin afectar la geografía política de la zona, se puede trabajar en una matriz de varios niveles, a través de la cual se dé mayor claridad y facilidad a las operaciones. Puede iniciarse con el tema de manufactura, dejando para etapas subsecuentes la agricultura y los servicios.

3) Cadenas productivas regionales: Brasil, Argentina y México fabrican anualmente un promedio de cinco millones de vehículos y después de 40 años de estar en el negocio automotriz se siguen asumiendo como mercados rivales, no obstante que el mercado mundial consta aproximadamente de ochenta millones de vehículos. Mientras los países latinoamericanos defienden su “rivalidad”, los países asiáticos (China en 2009 ya estará fabricando diez millones de autos) han arribado al mercado global a través de manufacturas propias e integraciones en el sector de 80% promedio. Esto es un ejemplo de la visión de competencia preglobal de los mercados que sigue predominando en el productor latinoamericano; pero al mismo tiempo es una zona de gran oportunidad para formar cadenas productivas regionales que compitan en el mundo entero.

Los sectores automotriz y textil son buenos ejemplos para iniciar una cadena de valor regional que compita en otros mercados, sumando, administrando y organizando las fortalezas de cada país y maximizando su valor económico. Los ejemplos del Banco del Sur, en Sudamérica, y el acuerdo energético, son expresiones positivas que dan la pauta del gran potencial que existe para este tipo de cadenas de valor, las cuales podrían operar casi para cualquier sector o producto. China, por ejemplo, en la ciudad de Datangy Zhui, fabrica 8 mil millones de calcetines; en Zhengzhou, 300 millones de corbatas; en Chaozhou, 519 millones de vestidos de noche, etcétera. Hoy sólo la cadena regional de valor agregado podrá tener posibilidades con la producción asiática.

4) Centro regional de alta tecnología: la Unión Europea cuenta dentro de su esquema de integración con una área específica para la investigación y el desarrollo de temas científicos, el Centro Común de

Investigación (CCI), el cual, como organismo de la Unión, cuenta con un presupuesto de más de 300 millones de euros, y proporciona soporte técnico y científico a la creación, elaboración, implementación y monitoreo de las políticas comunitarias de investigación y desarrollo, desempeñando además el papel de centro de referencia en materia de ciencia y tecnología. China por su parte cuenta con más de 800 centros de investigación tecnológica, donde más de 1.3 millones de investigadores desarrollan alta tecnología con un presupuesto de alrededor de 70 mil millones de dólares. América Latina, bajo un cambio de paradigmas, podría compartir temas comunes de ciencia y tecnología donde se podría aprovechar las fortalezas del capital humano y financiero de la región, sobre temas de alta tecnología.

Estas reflexiones son sólo un breve ejemplo de los muchos temas que podrían agregarse a la visión de una Latinoamérica S. A., o de una agenda regional, a fin de fortalecer el papel de Latinoamérica frente a China y, en general, ante el nuevo escenario global.

Coincidimos con Alvin y Heidi Toffler cuando señalan que:

El desarrollo de China con vistas a convertirse en una potencia mundial contemporánea y rica puede desviarse, debilitarse o dar marcha atrás... Pero interesa al conjunto de la especie humana que no fracase su vacilante concepto, aterrador y doloroso experimento de reducir la pobreza... Ya que... China forma parte ahora mismo de todos nosotros.³⁴

China no sólo es el país más exitoso de la globalización. China es la globalización misma. Su pragmatismo económico, su estabilidad política y su estrategia de largo plazo, son las herramientas que la han llevado al éxito en un nuevo ciclo en el que todavía no hay muchos ganadores. Por el contrario, en el ambiente mundial existe un sentimiento de escepticismo y de desconfianza sobre el futuro.

El nuevo contacto económico de Latinoamérica con China, es parte de esa nueva realidad ineludible que pone a prueba a todos los países de la zona. China, por su parte, llega al encuentro con los resultados del deber cumplido, de haber manejado inteligentemente las nuevas oportunidades que la globalización facilita para todos los países. América Latina, arriba

³⁴ Toffler, Alvin y Heidi, *La revolución de la riqueza*, México, Debate, 2006. p. 449.

con grandes dudas y con el pendiente de no haber descifrado aún las claves donde depositará su desarrollo futuro.

Cualquiera que sea el escenario que siga, lo que resulta claro es que en esta nueva etapa de una economía global y de Estados-Regiones, a los países de Latinoamérica les ira mejor si la recorren juntos, a si la transitan separados.

VIII. BIBLIOGRAFÍA

- BREMER, Juan José, *El fin de la Guerra Fría y el salvaje mundo nuevo*, México, Taurus, 2006.
- BUSH, Richard C. y HANLON, Michael O., *A War Like No Other (The Truth about Chinas Challenge to America)*, Wiley, 2007.
- CORNEJO, Romer (coord.), *China, perspectivas sobre su cultura e historia*, México, El Colegio de México, 2006, t. II.
- DUSELL PETERS, Enrique (comp.), *Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México*, CEPAL, 2007.
- FRIEDMAN, Thomas, *La tierra es plana*, Barcelona, Martínez Roca, 2006.
- FUKUYAMA, Francis, (coord.), *La brecha entre América Latina y Estados Unidos*, México, Fondo de Cultura Económica-Fundación Grupo Mafyan, 2006.
- GOLDIN, Ian y REINART, Kenneth, *Globalización para el desarrollo*, Planeta, 2007.
- KOTLER, Philip y KARTAJAYA Hermanan, *Think Asean*, McGrawHill, 2007.
- MANDELBAUM, Jean y HABER, Daniel, *China, la trampa de la globalización*, Urbano Tendencias, 2005.
- NAVARRETE, Jorge Eduardo *et al.*, *China: la tercera inflexión del crecimiento acelerado al desarrollo sustentable*, México, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, 2007.
- OPPENHEIMER, Andrés, *Cuentos chinos*, México, Plaza y Janés, 2005.
- OROPEZA GARCÍA, Arturo, *China: entre el reto y la oportunidad*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas-CARI, 2006.
- y WITKER, Jorge (coords.), *México-Mercosur, los retos de su integración*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, TSJDF, 2007.
- PANITCHPAKDI, Supachai y CLIFFORD, Mark L., *China and WTO*, John

Wiley and Sons (Asia), 2002.

STIGLITZ, Joseph, *Cómo hacer que funcione la globalización*, Taurus, 2006.

——— y CHARLTON, Andrew, *Comercio justo para todos*, Taurus, 2007.

TOFFLER, Alvin y TOFFLER, Heidi, *La revolución de la riqueza*, México, Debate, 2006.

KUI, Meng, *China's Economic Transformation over 20 Years*, Beijing, Foreign Languages Press, 2003.

Hemerografía y otras fuentes

Foreign Affairs, núm. 3, 2003.

GARRET, Geoffrey, “El punto medio flotante de la globalización”, *Foreign Affairs en Español*, enero-marzo de 2005.

Newsweek, julio de 1998.

SHICHENG, Xu, *Foreign Affairs*, septiembre de 2003.

World Trade Atlas. www.americaeconomia.com www.imf.org

www.eclac.org