

# Las relaciones transpacíficas y transatlánticas de EEUU: dos proyectos, una estrategia

## The US Transpacific and Transatlantic relations: two projects, one strategy

**Daniela Casandra Castorena Sánchez**

Profesora-investigadora del Centro de Relaciones Internacionales, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)  
*Kasscastorena@gmail.com*

**Resumen:** Para entender hacia dónde se dirige la política exterior de Estados Unidos en la actualidad, es necesario recordar que esta posee una racionalidad económica, pragmática y vitalicia de alcance mundial y, por ende, resulta impreciso manifestar que dicha lógica es producto de un proceso de globalización o bien de un proyecto para el nuevo milenio. La Administración del presidente Barack Obama empezó con una sustitución estratégica al anunciar el abandono de la cruzada global contra el terrorismo, como eje rector de su política exterior, por un estrechamiento de relaciones en la cuenca del Pacífico. No obstante, seis años de gobierno han permitido evidenciar que el rumbo que tomará la razón de mercado estadounidense en las próximas décadas será insostenible al concentrarse solo en dicha región, ya que la inclusión del espacio atlántico es vital para establecer una estrategia de alcance global y, de este modo, garantizar un segundo siglo americano.

**Palabras clave:** Estados Unidos, razón de mercado, política exterior, espacio atlántico

**Abstract:** To understand the direction in which US foreign policy is moving today, it is necessary to remember that it has always had an economic, pragmatic rationale with global dimensions and it is therefore inaccurate to present its behaviour as the product of globalisation processes or even a project for the new millennium. President Obama's Administration began a strategy of replacement by announcing the abandonment of the global crusade against terrorism as the guiding principle of its foreign policy in favour of a tightening of relations in the Pacific basin. Nevertheless, six years of government provide evidence that the direction that the US market rationale will take in coming decades will be unsustainable in concentrating only on this region, as the inclusion of the Atlantic space is vital to establishing a strategy of global reach and, in this way, guaranteeing a second American century.

**Key words:** market rationale, US foreign policy, Atlantic space

*Una versión previa de este artículo fue presentada en el XXVIII Congreso Anual de la Asociación Mexicana de Relaciones Internacionales (AMEI), 9-11 de octubre 2014, y su versión final en mayo de 2015. Su elaboración ha contado con el apoyo del Programa UNAM-DGAPA-PAPIIT IN306414.*

Rastrear indicios de la razón de mercado que Estados Unidos ha construido en el escenario nacional e internacional desde hace más de un siglo implica el estudio y análisis del trayecto recorrido por sus corporaciones transnacionales, como representantes máximos de ese imperativo categórico. No obstante, los más de 14 años ya transcurridos del presente siglo aún muestran la necesidad y la búsqueda por garantizar la continuidad de la hegemonía de Estados Unidos a escala global. Este trabajo busca aducir que los ejes rectores de la política exterior estadounidense están fundados sobre una racionalidad económico-pragmática de alcance mundial y permanente; por lo tanto, es falso enunciar que dicha lógica es producto de un fenómeno globalizador o bien de un proyecto exclusivo del nuevo milenio.

El hecho de dedicar la primera parte de este trabajo a hacer una revisión histórica busca demostrar la naturaleza secular de la razón de mercado esta-

**Los ejes rectores de la política exterior estadounidense están fundados sobre una racionalidad económico-pragmática de alcance mundial y permanente; por lo tanto, es falso enunciar que dicha lógica es producto de un fenómeno globalizador.**

dounidense, y se hace a través de la recuperación de testimonios y pronunciamientos<sup>1</sup> de actores clave en la consolidación de la hegemonía de Estados Unidos. La segunda parte, en cambio, se traslada temporalmente al siglo XXI para revisar una de las aristas de la política

exterior estadounidense enunciada por el presidente Barack Obama, el cual buscó «concentrar la atención de su Gobierno en el área del Pacífico» para, en primer lugar, demostrar que tanto la región del Pacífico como la del Atlántico poseían una importancia estratégica en el aseguramiento de un segundo siglo americano y, en segundo lugar, evidenciar la continuidad de objetivos, mecanismos y estrategias en las directrices de la política exterior estadounidense para cumplir con los dictados de una razón de mercado propia.

Este trabajo quiere ser un espacio de reflexión, más que de premonición, sobre el rumbo que tomará la política exterior de Estados Unidos en las próximas décadas, pues se aspira a compartir una «perspectiva de análisis» sobre cómo, desde la academia mexicana, se estudia y se interpreta a Estados Unidos en el actual orden internacional.

---

1. Los testimonios, discursos y declaraciones rescatadas en este trabajo son traducciones libres de la autora; sin embargo, se ha conservado la fuente original (en inglés) para que sirva de referencia directa al lector.

## Los orígenes de la razón de mercado en Estados Unidos

El siglo pasado estuvo marcado por conflagraciones mundiales y regionales, por un ambiente de *inseguridad* internacional y por la destrucción de algunas estructuras existentes, entre ellas, la del bloque socialista. Sin embargo, también se caracterizó por el crecimiento de nuevas fuerzas políticas en términos de poder y por la influencia del Estado-nación y de su correlato económico, el mercado, ambos ubicando a Estados Unidos como su máximo arquetipo. Un primer esbozo de hegemonía secular fue anunciado por el periodista y magnate Henry Luce (1941), que proclamó el inicio del Siglo Americano: «[ha llegado el momento de Estados Unidos para] convertirse en el nuevo líder mundial [y su] misión consistirá en transformar completamente las relaciones del sistema internacional a través de la aplicación global de los principios estadounidenses». Tal como Luce, otros pragmáticos, entre ellos el presidente Calvin Coolidge (1925), apuntarían que «el interés de Estados Unidos son los negocios»<sup>2</sup>, y Charles Wilson –director corporativo y posteriormente secretario de Defensa durante la Administración de Eisenhower– diría en 1953: «lo que es bueno para la General Motors, es bueno para Estados Unidos» (National Stockpile, 1957). Robert Sobel (1973: xi), por su parte, añadiría: «tal vez haya sido por accidente, buena fortuna, talento nativo o gracias a los errores cometidos por otros, pero Estados Unidos se posicionó como el *poder* dominante durante la era del Estado-nación y de las grandes corporaciones. Sin este gran poder económico, la nación no hubiera sobrevivido, a pesar de haber estado concentrado en las manos de algunas cuantas compañías». Hay dos momentos clave que evidencian el internacionalismo de la razón de mercado estadounidense: el primero es en 1898, con la Guerra Hispanoamericana, evento a partir del cual Estados Unidos da inicio a su *carrera imperialista*; y el segundo en 1917, año en que Estados Unidos abandonó su condición de nación deudora para convertirse en el *acreedor* principal de las naciones europeas que se encontraban en guerra.

Es menester aclarar que este trabajo no busca profundizar en los antecedentes de las industrias, corporaciones y hombres de negocios que desempeñaron un papel fundamental en el desarrollo de la economía opulenta de Estados Unidos entre 1914 y 1970. Lo que interesa es destacar la *interrelación* formada entre el poder político y el económico en el desarrollo de un *capitalismo pragmático* en dicho país.

---

2. Esto es: «*The business of America is business*».

Tampoco se busca narrar por qué algunas industrias han sobrevivido mientras que otras han desaparecido; se trata, en cambio, de validar la corporación como sujeto con un peso no solo monetario y/o comercial, sino con un valor político, como protagonista y fuerza determinantes en el desarrollo y crecimiento del poder hegemónico con el cual se identifica a Estados Unidos hasta el día de hoy. Una segunda intención es advertir las diferentes relaciones formadas entre las corporaciones con otros *sectores de poder*, sobre todo con el *Gobierno*. Aunque, es necesario anunciar que, por cuestiones metodológicas, no serán consideradas las relaciones establecidas con los sindicatos (*labor-management relations*). Se trata de exponer, en su lugar, algunas tendencias que den cuenta de una narrativa macroeconómica de los grandes negocios en Estados Unidos con la cual estos consiguen, posteriormente, posicionarse estratégicamente en otras latitudes del planeta.

## De una metapolítica secular a la «doctrina de puertas abiertas»

El objetivo de este apartado es revisar el fundamento económico, o bien la razón de mercado, que la política exterior estadounidense ha defendido y promovido desde el siglo XIX, momento en que la *joven* nación inició sus primeras aventuras expansionistas en el sur de Canadá, en 1812, pasando por el corrimiento de la *frontier* hacia el oeste hasta el establecimiento de una zona hemisférica exclusiva al enunciarse la Doctrina Monroe (1823), que serviría como sustento ideológico de la política exterior estadounidense a partir de entonces. James Madison (presidente de Estados Unidos entre 1809 y 1817) enunció, décadas antes de la primera gran crisis económica del país en 1890, una de las primeras fórmulas pragmáticas para contener la contradicción entre las diferentes posiciones políticas internas y las intenciones expansionistas de alguna de sus élites: «el republicanismo democrático puede ser mejorado y preservado a través de una política exterior imperial» (Appleman, 1959: 20). Rescatando algunas ideas de la escuela inglesa de David Hume, Francis Bacon, Thomas Mun y James Stuart, Madison sentenció el *expansionismo* «como la clave para la prevención de facciones», muchas de ellas producto de la competencia y rivalidad económicas, «[...] y de una disrupción en la armonía de la sociedad». Una nueva lógica de acumulación y reproducción del capital, para continuar con la dinámica ascendente de crecimiento económico hasta el momento demostrado por las colonias del Este, aunado a la otra fórmula político-institucional de pesos y contrapesos (*checks & balances*) fueron las claves para invocar una segunda revolución, pero ahora al

interior. La *expansión*, que se inició hacia el oeste del territorio y buscaba llegar al otro lado de la orilla continental para trascender posteriormente hacia otras latitudes (*overseas*), mitigó la temprana confrontación entre los diferentes grupos económicos y políticos al proveerlos de un mayor territorio disponible para su explotación, y sirvió además de base material para fomentar el crecimiento. La garantía y existencia de *distancias largas*, según la lectura de Madison, «inhibe los antagonismos no solo en la inmediatez geográfica, sino a nivel nacional y, por lo tanto, salvaguarda al Gobierno»<sup>3</sup>. Este episodio expansionista en la historia política, económica e industrial de Estados Unidos es clave, porque el agotamiento del territorio es una de las causas principales de dos procesos que se fijarán como una constante en el devenir estadounidense: en primer lugar, la recurrencia de las crisis económicas y, como segunda constante, la expansión económica continua hacia otros territorios, pues «demostró ser la mejor manera de garantizar la libertad y la prosperidad» (Appleman, 1959: 21).

La primera gran crisis que observó el pueblo estadounidense se produjo en 1890<sup>4</sup> (*The Commercial and Financial Chronicle*, 1893). Esta crisis representó, en primer lugar, una inflexión en la historia estadounidense, ya que marcó el fin de la era *jacksoniana* de «*laissez-nous-faire*» y, por lo tanto, el término del protagonismo del *ciudadano emprendedor* (*individual entrepreneur*) como figura dinámica de la vida económica en Estados Unidos; y, en segundo lugar, implicó la transición hacia una nueva forma de asociación y de organización económica acompañadas de la aparición de un nuevo actor: la corporación multinacional (*the big corporation*). La misma crisis atrajo la bancarrota de bancos y corporaciones, desempleo y huelgas, razón por la cual el debate político interno entre conservadores y reformistas se detuvo y coincidieron en la necesidad de administrar un mecanismo que pudiera prevenir crisis futuras: «el establecimiento de una política exterior expansionista fue la fórmula perfecta y pronta de prevención, rápidamente se convirtió en una parte *integral y vital*

**La Guerra Hispanoamericana de 1898 introduce una tercera constante que será observada en periodos posteriores: el uso de la guerra para aliviar la economía y superar las contradicciones del mercado interno.**

- 
3. Otros autores como Frederick Jackson Turner, Thomas Jefferson o Edward Everett rescatarían esta *guía expansionista* de James Madison para proponer y defender sus propias tesis de *prosperidad y democracia*.
  4. Esta primera gran crisis observó las primeras quiebras en *The Philadelphia & Reading Railroad*, *The National Cordage Company*, *The Black Friday* del 5 de mayo de ese año. Posteriormente, en 1893, se vio complementada por un clima de depresión económica que duró hasta 1898.

como vía de solución para la crisis»; sin embargo, el Gran Debate no giraba ahora en torno a si se debía emprender la cruzada expansionista o no, sino en «identificar *qué tipo de expansionismo* sería el más conveniente para Estados Unidos» (Appleman, 1959: 23).

El consenso interno se apoyó en dos argumentos, el primero de ellos defendido por la élite mercantil<sup>5</sup>, quienes argüían que la depresión económica y crisis social se debían a la «insuficiencia de mercados para colocar y vender sus productos». Así pues, adoptaron la *política exterior expansionista* como una oportunidad para solucionar este *mal* y contar con nuevos espacios de crecimiento para vender sus productos y otros servicios<sup>6</sup>. El segundo argumento ponderaba la relación existente entre el *buen* desarrollo y la democracia, la prosperidad y el expansionismo. Incluso otros sectores, como el sindicalista, se unieron a esta posición; entre ellos se podían encontrar a líderes como Samuel Gompers, Jerry Simpson, los fundadores de la Asociación Nacional de Manufacturas y un sector adicional como los medios de comunicación –*The Scientific American, Engineering Magazine, Iron Age*–. Fue a partir de esta *unión* que el Departamento de Estado empezó a incluir en sus agendas e informes periódicos la siguiente leyenda: «*For the benefit of American industries seeking foreign outlets*»<sup>7</sup>. Entre los defensores del expansionismo se encontraban Frederick Jackson Turner, académico que lanzó la tesis de la *frontier* (Turner, 1896), y Alfred Thayer Mahan, político-militar que cambió su posición política y perspectiva económica al aceptar «la importancia de los mercados en el exterior y la relación que estos tienen con el inmenso potencial de la producción interna» (Mahan, 1987). Un tercer personaje, ahora desde la esfera política y gubernamental, fue Brooks Adams, ya que promovió el expansionismo hemisférico y la avanzada estadounidense hacia los mercados del Pacífico para «tener acceso exclusivo a las *colonias* asiáticas a través del fortalecimiento y dispersión del capital representado por las grandes corporaciones y los bancos», pero «bajo una *regulación gubernamental* que conllevara el bien de la nación [*general welfare*]» (Orozco, 2001). La lista de defensores y promotores de la política exterior expansionista es amplia. No obstante, conviene destacar que el

---

5. Manufactureros, granjeros, mercaderes y otros grupos económicos.

6. Una de las pruebas inmediatas sobre este cambio de actitud se puede observar a través de la intervención de la política exterior del presidente Grover Cleveland en la guerra de independencia de Brasil en 1893, al demandar «igualdad de relaciones económicas» en *las Américas*. O bien la que se dio en Hawái, al derrocar a la reina Liliuokalani en el mismo año y retirar el tratado de anexión que había caracterizado la relación de Estados Unidos con esa isla mientras las naves estadounidenses se establecían en los alrededores.

7. «A fin de favorecer a las industrias estadounidenses en su búsqueda de mercados en el exterior».

período comprendido entre la última década del siglo XIX y la Administración de Woodrow Wilson (1912-1920) sirvió para legitimar que «la expansión era una buena forma de crear y fortalecer el brazo ejecutivo del Gobierno» y, al mismo tiempo, «significaba una mejora en la *efectividad* de la política estadounidense» (Appleman, 1959: 27).

Una muestra de lo anterior fue el eslogan utilizado en la plataforma de campaña del Partido Republicano en 1896, «la expansión de los mercados no solo permitirá obtener ganancias, sino también votos». Entonces, siguiendo esta lógica de fortalecimiento y expansión, es posible entender el significado de la Guerra Hispanoamericana de 1898<sup>8</sup> en un momento crítico de expansión, ya que representó la culminación de un período de depresión económica que encontraría en la guerra el remedio político y económico para salir de una dinámica endógena de crisis. Aquí se introduce una tercera constante que será observada en períodos posteriores: el uso de la guerra para aliviar la economía y superar las contradicciones del mercado interno. Si bien es cierto que jamás se le dio el estatus de *guerra* y que en discursos y debates políticos se manejó como *pacificación* y *liberación* de la isla desde la Administración de Cleveland (1885-1889/1893-1897) hasta la de McKinley (1897-1901), al sumar el montaje propagandístico bélico (cuarta constante), dirigido por William Randolph Hearst y Joseph Pulitzer, es posible identificar algunas de las exigencias de acción y protección por parte del Gobierno a las propiedades que ciertos magnates<sup>9</sup> poseían en Cuba. Con base en lo anterior, una quinta constante, observada atinadamente por el historiador estadounidense William Appleman, dice «la guerra representó la externalización de una visión más amplia que utilizó los incidentes externos [*foreign opportunities*] como depositarios del bienestar interno estadounidense», sobre todo en términos de «una vigorosa expansión económica a través de los mares»; ello demuestra el enfoque expansionista de la política exterior, en el cual «tanto las oportunidades como las dificultades, el bien y el mal, pueden provenir del exterior» (Appleman, 1959: 37). El mismo patrón de «acción corporativa» y «reacción estatal» se dio ante el caso de China. En torno a 35 empresarios neoyorquinos, entre ellos representantes de *The American China Development Company*, y otros más adscritos a la Cámara de Comercio, pidieron el mismo *nivel* de intervención en el

8. Con este evento se eliminó la última presencia del imperio español en el hemisferio occidental y se garantizó el control estadounidense en el Caribe.

9. Entre ellos, Chauncey M. Depew, de la *New York Central Railroad*; Alonzo B. Hepburn, del *National City Bank*; Edward F. Cragin, del *Union League Club* y con lazos estrechos con *The Nicaraguan Canal Company* y con la *Standard Oil*; Collins P. Huntington, de la *Southern Pacific Railroad*; el financiero August Belmont y John S. McCook, abogado corporativo de Nueva York.

Este Asiático para «defender, proteger y garantizar» los intereses estadounidenses en el mercado asiático, y en el Pacífico, razón por la cual se incluye Hawai y las Filipinas en esa misma lógica. Desde entonces, los hombres de negocios (*the Big Corporate men*) exigieron la «pronta y efectiva acción del Gobierno» tanto en el Caribe como en Asia y, posteriormente, en otras regiones.

Una vez decidido el modo de acción, la discusión giró en torno a la estrategia y las tácticas que se seguirían para operar dicha expansión en ambos frentes y, desde luego, para la posteridad. El debate<sup>10</sup> fue resuelto por un tercer grupo compuesto por empresarios, intelectuales y políticos que se oponían categóricamente a la *tradición colonialista* observada por otras potencias y que abogaron por la introducción de otro *modus operandi*: «la doctrina o política de puertas abiertas» (*The Open Door Policy*) (Orozco, 1982). La promulgación en 1899 de un oficio, «The First White Open Door Note», presentado por John Hay<sup>11</sup>,

**La expansión económica hacia el exterior dejó de ser solo un medio para convertirse en los preceptos de razón de Estado y razón de mercado que conducirían la política exterior estadounidense.**

secretario del Departamento de Estado, se traduciría más tarde en la estrategia de política exterior de Estados Unidos para el siglo ulterior<sup>12</sup>. El primer documento oficial que recuperó dicha nota fue el «Review of the World's Commerce», que identi-

ficó a «China, América Latina y África como regiones comerciales prioritarias» (U.S. Department of Foreign Commerce, 1896). John Hay señaló que se trataba de adoptar una «estrategia de expansión imperial no colonialista», es decir, un «programa de imperialismo informal» basado en la *supremacía estadounidense* y diseñado para despejar el camino y establecer las condiciones adecuadas en todo el mundo sin la vergüenza y la ineficiencia del colonialismo tradicional: «[A fin de que] los empresarios estadounidenses gocen de perfecta igualdad de condiciones para comerciar y navegar dentro de toda China, incluyendo sus esferas de influencia, [...] los préstamos también deberán estar considerados, ya que

---

10. El debate se dio entre los *imperialistas*, liderados por Theodore Roosevelt y Henry Cabot Lodge, y los *antiimperialistas*, encabezados por William Jennings Bryan y Carl Schurz.

11. Se dice que recibió el apoyo de empresarios y abogados ingleses y colaboró de manera cercana con Theodore Roosevelt, Brooks Adams y el senador Henry Cabot Lodge para la redacción de las notas posteriores. No obstante, se la reconoce como una política estadounidense *per se*.

12. Los ejemplos más inmediatos de dicha política de puertas abiertas se observan en las Filipinas, donde al ser derrocado el Gobierno en el poder, Estados Unidos estableció una nueva forma de gobierno *estable* y creó una base naval para *proteger* el territorio filipino de cualquier intrusión imperial extranjera. En Hawai, Cuba y Puerto Rico se repitió el patrón de *asistencia extranjera*.

forman parte inherente del comercio, y resulta imposible separar estos dos tipos de actividad empresarial» (Appleman, 1972: 50).

Al concluir la Primera Guerra Mundial, hubo distintas posiciones y propuestas para determinar el curso de acción de la política exterior de las décadas siguientes. La crisis era inminente pero, sin embargo, el escenario era distinto. Estados Unidos se posicionaba en ese momento como el nuevo acreedor mundial, a pesar de la incipiente depresión económica que se vivía en el interior de la nación, «se conocía la madurez del sistema industrial estadounidense y de la sociedad intrínsecamente compuesta por grupos corporativos y basado en tres unidades primarias: el capital, la fuerza de trabajo y el Gobierno» (Appleman, 1959: 176). El nuevo objetivo era «establecer un patrón en el cual, pese a las diferencias y los conflictos no calculados, sirviera a aquellos grupos garantizando las condiciones para que *sus* negocios continuaran operando de manera *natural*» (ibídem). Estos hombres entendieron que el *new American way of life* dependía de una economía interrelacionada con el mundo exterior, en el cual dominaba un sistema interdependiente; ya no era aquel espacio económico (*marketplace*) en el cual interactuaban y comerciaban los *individuos* de manera aleatoria, sin cohesión. La reconversión de la industria civil a una bélica, realizada bajo la dirección y visión de Bernard Baruch durante el período de entreguerras, obligó a una *racionalización* de la economía doméstica, pues esta debía ser controlada a través de instituciones comerciales y de una *cooperación* estrecha entre el Gobierno y el mundo de los negocios. Se trataba, en otras palabras, de «desarrollar, extender y difundir» esta nueva política tanto en el interior como en el exterior de Estados Unidos (ibídem: 136).

La expansión económica hacia el exterior dejó de ser solo un medio para convertirse en los preceptos de razón de Estado y razón de mercado que conducirían la política exterior estadounidense. La lógica *hooveriana*<sup>13</sup>, al igual que lo hiciera Adam Smith en su época, sentenció entonces que «en la medida en que se expandiera el comercio y el poder económico de Estados Unidos a otras latitudes, se podrían *prevenir* revoluciones y conflictos». El eslogan era «paz y orden», pues era el momento para «la expansión de una clase superior: los empresarios estadounidenses» en todo el mundo «y de una intervención política que no implicara el antagonismo con otros pueblos [*natives*] incluso al interior de nuestra nación [Estados Unidos]» (ibídem: 140). Se trataba de organizar una nueva economía política capitalista-corporativa, pues se partía de la premisa de que la gran corporación, y no los bancos, poseía la *supremacía*: la producción neta de cada corporación demostró autosuficiencia ante los préstamos e inversiones bancarios. Bajo este escenario, los bancos tuvieron que

---

13. Herbert Hoover fue presidente de Estados Unidos entre 1929 y 1933.

iniciar su propia movilización a fin de incrementar y regularizar su relación con los empresarios que estaban operando sin ellos en el exterior y, por otro lado, para institucionalizar mecanismos de *asistencia* provenientes del Gobierno<sup>14</sup>.

La estrecha cooperación entre el Gobierno y las corporaciones fuera del territorio nacional encontró un nicho de fortalecimiento a través de los «programas de asistencia y de inversión» financiados con dinero público, pues dichos préstamos fueron el mecanismo idóneo utilizado por Estados Unidos para ejercer *influencia* en los países receptores; garantizar mayor apoyo para la promoción de programas de recuperación económica en el período de posguerra y asegurar los volúmenes de crédito necesarios con base en un sistema de recolección de impuestos cobrados a los ciudadanos, no a las empresas. Desde la promulgación legislativa de la *Tariff Act* de 1922, específicamente en su sección 317, se estableció que «el principio de puertas abiertas debería estar plasmado en todos los acuerdos negociados con países extranjeros». Del mismo modo que se justificó la «conquista del Oeste» en el país, «la conquista de ultramar» fue legitimada a través del ensayo titulado «The tendency of the frontier is to move westward», escrito por Julius Klein, jefe del Departamento de Comercio durante la Administración de Hoover, en 1927: «La historia económica del mundo ha sido una historia de fronteras [...] Ahora el círculo se ha completado, la última gran frontera ha sido conquistada y llegamos [Estados Unidos] a una nueva era de la historia del mundo. La organización económica y política de Estados Unidos es el fruto de siglos de progreso mundial. El Pacífico, la zona comercial más antigua y al mismo tiempo la más nueva, [...] acaba de ser conquistada por Estados Unidos bajo un dominio empresarial internacional. Resulta vital que esta posición no sea puesta en peligro» (Roosevelt, 1901). Se buscaba crear una política *inclusiva*, es decir, integral y favorable a los negocios (*the special interests*) y a los socios comerciales, pues como exclamó Elihu Root, secretario de Estado de Theodore Roosevelt: «Incluso si los gobiernos reciben préstamos internacionales, los pobres no pueden comprar los bienes y servicios exportados por los países industriales más ricos. Sin ingresos, no hay compras, no hay comercio y, por lo tanto, no hay prosperidad para Estados Unidos» (Root, 1905: 678).

---

14. La relación entre bancos, corporaciones y el Gobierno no se modificó al menos hasta bien entrada la Segunda Guerra Mundial. Dado que Hoover concentró todo el apoyo gubernamental en favorecer a la Gran Corporación, para beneficiar también a los banqueros, agricultores y granjeros, se presentó el Plan Dawes que consistió en canalizar los préstamos e inversiones de estos banqueros a los países industrializados de Europa (aliados y perdedores de la guerra) a fin de que estos reutilizaran el dinero para comprar los productos agrícolas estadounidenses y para fortalecer, al mismo tiempo, «una comunidad de intereses noratlánticos».

A diferencia de los préstamos otorgados por bancos privados, los préstamos otorgados a través de la Reserva Federal eran mayores y mejor recibidos por las grandes corporaciones. Al contar con el respaldo financiero del Estado, era posible generar un ambiente de tranquilidad y confianza en los ciudadanos, pues se *percibía* que a pesar de la posición de trabajador (*taxpayer*), el dinero invertido en la búsqueda de mercados en el exterior era también en su propio beneficio, y justo ese era el dilema que dirigía el otorgamiento del comercio y de los préstamos en el exterior, «el Gobierno debe tranquilizar al pueblo de Estados Unidos y garantizar que en caso de incumplimiento o en caso de dificultad [...] el Gobierno actuará como su máximo defensor» (Appleman, 1959: 160). Posteriormente, el *New Deal* fue «un movimiento y a su vez un consenso que evitó [*preempted*] la revolución [...] fue creado para responder a las emergencias del momento, y como mecanismo de rehabilitación a corto plazo, y de racionalización de los recursos de la sociedad corporativa existente a largo plazo». Después de la Segunda Guerra Mundial, la doctrina de puertas abiertas fue reemplazada por nuevos axiomas: *The American Century* (el siglo americano) y la *Pax Americana*. Se trataba de «reformular el mundo [de ese momento] y adaptar el futuro a los intereses estadounidenses» (ibídem: 163).

Entre 1935 y 1941 emergió una nueva coalición de fuerzas, civil y militar, que materializó dicho mandato secular a través del *keynesianismo militar*, «la evolución de la coalición empresarial de líderes privados y oficiales llamó a los militares a ejecutar una política que ellos [los civiles] diseñaron y adaptaron. Los civiles definieron el mundo en términos militares» (ibídem: 285). Las palabras esbozadas por James Byrnes, secretario de Estado entre 1945 y 1947, sintetizan el nuevo enfoque de la política exterior durante la segunda mitad del siglo xx: «Volver al mundo seguro para Estados Unidos», o bien «rehacer el mundo a imagen y semejanza de Estados Unidos», es decir, obediente al sistema corporativo, «si se quiere preservar en casa el *American way of life*», entendido este como la economía corporativa.

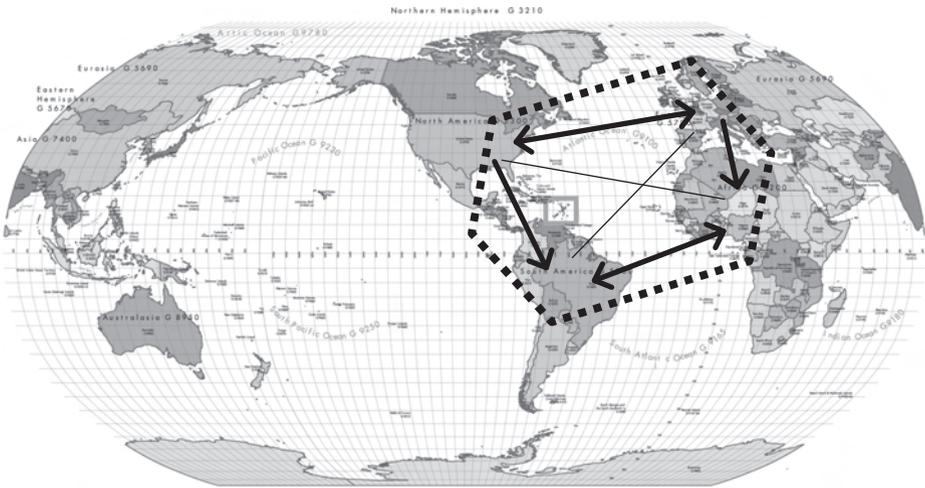
## La reconceptualización del espacio atlántico en el proyecto hegemónico estadounidense

¿Cómo definir el Atlántico?, ¿se trata de un espacio abierto, diverso e interrelacionado?, ¿cuál ha sido la experiencia transatlántica de Estados Unidos en esta área?, ¿cuenta con una iniciativa para modificar, revitalizar o neutralizar el mapa político en el Atlántico?, ¿qué tan vigente resulta el enfoque de política

horizontal en el marco de su relación noratlántica, o la cooperación que se ha dado bajo el enfoque Sur-Sur?, y ¿qué decir de la perspectiva vertical que envuelve las relaciones de Estados Unidos en el hemisferio occidental, o bien, aquella que Europa sostiene con el norte de África? El interés del Gobierno de Estados Unidos por garantizar un posicionamiento estratégico en esta zona, sin abandonar desde luego su presencia en el Pacífico, se debe al enorme potencial que el espacio atlántico envuelve en términos de cooperación, por un lado, pero sobre todo por las ventajas comparativas que la caracterizan (Brunelle, 2013: 33), por el otro. Si bien un primer paso para iniciar el análisis de esta región sugiere exponer los diversos vínculos y alianzas que existen entre los países que forman parte de esta comunidad (Eminent Person Network of the Atlantic Basin Initiative, 2014), el propósito de este segundo apartado es presentar una *visión poligonal* a fin de aproximarse al estudio del espacio atlántico, pues es menester recordar que dicha área está compuesta por tres comunidades continentales diferentes –América, Europa y África–, que cada una de ellas posee dinámicas interregionales diversas y que es justamente su *conexión* con el océano Atlántico, además del pasado histórico y el presente económico, lo que las sitúa en el mismo marco de referencia.

Esta propuesta poligonal busca, en primer lugar, abandonar las visiones verticales, horizontales, diagonales o triangulares (véase figura 1) que tradicionalmente han dominado los análisis geopolíticos e internacionales y, en cambio, replantear la importancia de esta zona desde una lectura geopolítica y geoeconómica estadounidense. Además de *abandonar* las visiones fragmentadas de los diversos *espacios atlánticos*, sugiere, en segundo lugar, el estudio del Atlántico sin la óptica reduccionista que concentra el análisis en la supervivencia «de la alianza estratégica militar noratlántica» entre Estados Unidos y la Unión Europea, pues no es suficiente para entender el presente de las relaciones transatlánticas ni para proponer una dinámica futura favorable al interés estratégico de Estados Unidos en las próximas décadas. En tercer lugar, pretende recordar que «la élite en el poder estadounidense» no es indiferente a la tesis que sugiere una supuesta *redistribución del poder* en el sistema internacional actual, incluido el Atlántico (Haass, 2008), debido al desplazamiento del poder relativo entre los estados y la adhesión de nuevos actores, algunos intergubernamentales y otros no estatales (Nye, 2011). La dinámica de «desplazamiento de poder» es relevante en la medida en que pone en duda el liderazgo y poder hegemónico de Estados Unidos (Hobsbawm, 2008). Por otro lado, aprehender el contexto actual como un orden multipolar implica, a su vez, la revisión de nuevas dinámicas de interdependencia, otros desafíos transnacionales y, por ende, la consideración de nuevas fórmulas y estrategias para operar en el escenario internacional, incluso para potencias consolidadas como la estadounidense.

Figura 1. Relaciones transatlánticas desde una perspectiva poligonal



Fuente: Elaboración propia.

Asimismo, resulta inadmisibile pensar y analizar las diferentes dinámicas globales solo a partir del análisis del Estado-nación; es necesario «incorporar otras dinámicas articuladas a escala regional, nacional y local, pues contribuyen a la identificación de múltiples conexiones transfronterizas y transregionales» (Sassen, 2003: 25). Al respecto, la pregunta es: ¿cuál es la dinámica dominante de la última década? Se ha visto un mayor protagonismo de países como China, Brasil y más recientemente Rusia, al exhibir una dinámica económica más activa en el Pacífico y en el Sur, que contrasta con el ambiente de crisis y recesión que predomina en el mundo noratlántico; de manera paralela, es válido insinuar una pérdida de proyección de poder político y económico de Estados Unidos frente a sus correlatos globales. Por otro lado, es necesario revalorizar el dinamismo de actores supranacionales como las grandes corporaciones, las organizaciones de la sociedad civil y no gubernamentales y otros agentes, entre ellos, algunos *think tanks*. Varios de ellos inciden en la definición de las agendas nacionales, regionales y globales formuladas en espacios paralelos (ajenos a las instituciones de gobernanza tradicionalmente reconocidos); no obstante, para Estados Unidos, lo anterior, más que una debilidad, significa una oportunidad para extender su propia dinámica interna de toma de decisiones y elaboración de políticas al ámbito internacional, ya que la oportunidad de poder conectarse con otras redes de actores no estatales permite fortalecer su capacidad para sincronizar intereses diversos –públicos y privados, nacionales e internacionales–.

¿Cuál es la interacción actual entre las distintas orillas del Atlántico?, ¿son vigentes aún los vínculos históricos y geográficos para entender las relaciones inter e intra-atlánticas?, ¿existen nuevos motores de interacción en este espacio?, ¿se puede hablar del inicio de una relación panatlántica? A reserva de responder dichas cuestiones en otra ocasión, lo que sí conviene señalar es que el Atlántico no es un espacio *natural*, sino el producto de una construcción intelectual que involucra el análisis de las diversas relaciones y vínculos que existen entre sus miembros. Sin embargo, al rescatar el *espacio atlántico* como una zona estratégica, es posible visualizar el potencial que este guarda al igual que otras regiones, como el Pacífico, para cumplir con los mandatos dictados por la razón de Estado y la razón de mercado que ya fueron explicados en la primera parte. Por ejemplo, una de las grandes ventajas comparativas que posee el Atlántico recae en su riqueza energética. Esta variable explica una de las razones principales para fortalecer la presencia de Estados Unidos en esta región. La disponibilidad y el reparto de las reservas mundiales de petróleo y gas han obligado a los países consumidores, entre ellos Estados Unidos, a replantear su propia estrategia y política de seguridad energética mientras consigue mudar su actual sistema de producción y de industria a uno basado en tecnologías verdes y de consumo de energías renovables (Castorena, 2011: 133). Muchas de las nuevas reservas fósiles se encuentran depositadas en el hemisferio sur, entre otros en Brasil, Sudáfrica y algunos países del África Occidental, que se suman a los exportadores tradicionales como México, Venezuela o Nigeria (*World Energy Outlook*, 2014). Por otro lado, la concentración de patentes, tecnología de exploración profunda o de producción de fuentes energéticas renovables e inversiones provienen, principalmente, de los países del hemisferio norte, que, a su vez, incluye a los consumidores primarios de energía no renovable. Lo anterior ha obligado a los tomadores de decisiones estadounidenses a cambiar los esquemas de convergencia reglamentaria en la cuenca del Atlántico para *facilitar y profundizar* los intercambios de energía y de inversiones transatlánticas. Dado que el mapa energético del espacio atlántico también refleja grandes desequilibrios, tanto en términos de consumo como de suministro, esta asimetría energética podría ser peligrosa en la medida en que prolongaría el sistema de dependencia que actualmente existe en otras regiones en las cuales el flujo de petróleo o de gas es el pilar de la relación comercial.

Otra de las ventajas se ubica en el área comercial, y aquí el principal reto es China. A pesar de que las estadísticas muestran que Estados Unidos sigue siendo el principal polo de atracción de comercio respecto al Atlántico Norte y las Américas, el crecimiento observa una desaceleración mucho más marcada a partir de la crisis financiera iniciada en 2008 (Tenet, 2000). La principal demanda estadounidense consiste en la eliminación de las políticas proteccionistas promovidas por aquellos países en los que Estados Unidos tiene intereses comerciales. Varias

de las negociaciones estadounidenses se encuentran estancadas y ante la falta de un mecanismo comercial de alcance panatlántico, las posibilidades de superar completamente la crisis son mínimas. Por el momento, los únicos atisbos de fortalecimiento económico se han dado a través del relanzamiento de las negociaciones para una asociación transatlántica entre la Unión Europea y Estados Unidos sumadas a las que ya existen entre aquella y México, Chile, América Central, Caribe, Colombia-Perú y la de Canadá-Mercosur.

En el ámbito de la seguridad, Estados Unidos ha concentrado su estrategia en garantizar ambientes estables y seguros, no sólo para el tránsito de las personas sino de los bienes de capital y de consumo final. A pesar de que la Administración Obama se ha caracterizado por la promoción de una *doctrina de la seguridad humana* (*Quadrennial of Diplomacy and Development*, 2010) frente a la *doctrina de la seguridad nacional* promovida por el anterior presidente, George W. Bush, vale la pena reevaluar el abandono parcial o completo de las concepciones de seguridad de carácter político y militar, sobre todo a raíz del pronunciamiento antiterrorista reactivado por el presidente Obama en contra del Estado Islámico. En otras palabras, habría que pensar en la existencia de una doctrina de seguridad ampliada, pero no en la sustitución de una por otra, sobre todo desde una lectura estadounidense. Si bien es cierto que las dinámicas noratlántica, hemisférica, bilateral y multilateral explican las relaciones que Estados Unidos tiene con otros países del Atlántico, la primera de ellas es la más sólida. No obstante, es la que ha tratado de matizarse desde la llegada de Barack Obama a la presidencia. Vale la pena hacer una pausa para exponer una lectura específica sobre el supuesto cambio de rumbo del interés geoestratégico estadounidense hacia el Pacífico para el siglo XXI.

## **Sobre el *interés* de Estados Unidos en el Pacífico versus el Atlántico**

Los primeros párrafos de este trabajo buscaron exponer los orígenes, objetivos y orientaciones de la razón de mercado estadounidense para evidenciar los ejes conductores de la política exterior de Estados Unidos desde finales del siglo XIX y continuados durante el siglo posterior: *asegurar* una posición estratégica en cualquier lugar del planeta y *conservar* una lógica expansionista de una *frontier* en desplazamiento permanente. Entonces, una vez descartada la naturaleza espontánea del interés del Gobierno estadounidense y de sus élites por posicionarse estratégicamente en diferentes zonas geoestratégicas, este apartado pretende exponer un planteamiento distinto sobre la tesis que visualiza y garantiza «un segundo siglo americano

a través del dominio de Estados Unidos sobre el Pacífico». La incorporación del concepto de *asian pivot* en la política exterior estadounidense se puso de manifiesto durante el discurso presentado por la secretaria de Estado, Hillary Clinton, en su tercera visita al East-West Center en Honolulu (Hawaii). Ahí se anunció que: «El Gobierno del presidente Barack Obama visualiza la región del Asia-Pacífico como un sistema abierto en el cual todos los países están regidos bajo las mismas “reglas del juego” y ningún país es superior a otro. Durante décadas, la seguridad de Asia y el Pacífico se ha sustentado en un sistema de alianzas [*hub & spoke*] entre Estados Unidos como el centro rodeado por países como Japón, Corea del Sur, Australia, Nueva Zelanda, Tailandia, Singapur y Filipinas, entre otros. Cada vez es más claro que en el siglo XXI, el nuevo centro estratégico y económico del mundo será Asia Pacífico, desde el subcontinente indio a la costa occidental de las Américas. Y una de las tareas más importantes del Gobierno estadounidense en las próximas décadas será la de incrementar nuestras [Estados Unidos] garantías diplomáticas, económicas y estratégicas en esta región» (Patrick, 2011).

El discurso establece que, del mismo modo que se construyeron lazos de cooperación transatlántica con Europa durante el siglo XX, el objetivo presente consiste en establecer una alianza transpacífica que permita «fortalecer la democracia, incrementar la prosperidad y defender la seguridad colectiva», y, a su vez, enuncia que «el sistema transatlántico es, y siempre representará, un pilar fundamental de la participación de Estados Unidos en el mundo [...] pues este desempeñó un papel clave en la configuración de la arquitectura atlántica al *asegurar* que funcionara tanto para Estados Unidos como para los demás [países]. Haremos [Estados Unidos] lo mismo en el Pacífico. El siglo XXI será el siglo del Pacífico para Estados Unidos [...] se inicia un período sin precedentes. Dado que los lazos entre Oriente y Occidente son absolutamente esenciales en la política exterior de Estados Unidos» (Clinton, 2011), resulta oportuno preguntarse cómo las élites políticas y económicas estadounidenses continuarán garantizando esa razón de mercado que les permitió dominar como potencia hegemónica durante el siglo anterior. La respuesta que ofrece este trabajo es la siguiente: con los mismos métodos, a través de una estrategia de despliegue diplomático hacia el exterior (*forward-deployed diplomacy*), mediante el uso de «recursos sutiles que incluyan oficiales de alto nivel, embajadores y expertos», cada uno de los cuales será enviado a los puntos clave de cada región. Es importante resaltar que dicha estrategia no solo está pensada para el Pacífico, pues explícitamente dice «y cualquier otro país o rincón del planeta» (ibídem).

Este despliegue ha sido planeado para materializarse a través de seis directrices: i) fortalecer las alianzas de seguridad; ii) incrementar las relaciones con potencias emergentes; iii) colaborar con las instituciones regionales multilaterales; iv) expandir el comercio y las inversiones; v) contener el aumento de la presencia

militar en el extranjero; vi) promover la democracia y los derechos humanos. Sin embargo, es menester enfatizar el alcance global de cada uno de estos mandatos: «En la medida en que reafirmamos y fortalecemos nuestras [Estados Unidos] alianzas del Pacífico, también estamos intensificando nuestras alianzas del Atlántico, mientras Europa aumenta sus compromisos con Asia [entiéndase, Rusia], lo cual es *bien* recibido; los diplomáticos estadounidenses y europeos han iniciado consultas regulares para homologar diagnósticos y enfoques. Una asociación efectiva con Europa será vital para resolver muchos de los desafíos que enfrenta Asia, y una mayor cooperación entre las regiones del Atlántico y el Pacífico favorecerá el cumplimiento de nuestros retos globales» (ibídem).

Si bien es evidente, e indiscutible, el interés estratégico que juega el Pacífico en la garantía de un segundo siglo americano, este no puede ser pensado sin la extensión del mismo tipo de objetivos y de recursos hacia la otra gran zona geoestratégica: el Atlántico. Aunque ambas regiones poseen ventajas comparativas diferentes, el denominador común es que forman parte de una estrategia comercial y geopolítica más amplia. Dado que este no es el espacio para *exponer* las ventajas particulares de cada región (Ruano, 2012: 15), lo que sí interesa es desmitificar la posible sobrevaloración de una región sobre otra. En todo caso, si lo que se quiere es entender hacia dónde se dirige la *frontier* de la razón de mercado de Estados Unidos en las próximas décadas, basta entender que no podrá ser sostenida solo por el Pacífico o por el Atlántico, ya que el enfoque y el alcance son globales. Por otro lado, un mayor involucramiento de la Administración de Barack Obama en otros conflictos fuera de las regiones citadas anteriormente (Oriente Medio y Europa Oriental), el rechazo de los demócratas en el Congreso para autorizar al Ejecutivo la concreción de un pacto de libre comercio con 12 naciones del Pacífico<sup>15</sup> y, por último, el cambio de líderes en puestos clave en la Casa Blanca (Hillary Clinton por John Kerry y el asesor de seguridad nacional Thomas E. Donilon por Susan Rice) —ante la necesidad de *atender* los conflictos de Ucrania y Siria, las negociaciones sobre el programa nuclear de Irán, las conversaciones entre Israel y Palestina y actualmente la posible amenaza de ISIS y el restablecimiento de las relaciones entre Cuba y Estados Unidos—, evidencian la ausencia de una política sólida y concentrada solo en las relaciones transpacíficas.

---

15. La falta de apoyo en el Congreso estadounidense ha obligado al presidente Barack Obama a hacer uso de su prerrogativa ejecutiva, la «Autoridad de Promoción de Comercio» (TPA, por sus siglas en inglés) a fin de poder avanzar en este pendiente de su agenda comercial (Kane, 2015; Debonis y Mufson, 2015).

## Consideraciones finales

Es innegable que una parte del espacio atlántico, desde la óptica económica y comercial, sigue siendo el principal polo de producción mundial y el mayor mercado en términos de inversión extranjera directa. Las intenciones de establecer un acuerdo de Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP, por sus siglas en inglés) entre Estados Unidos y la Unión Europea muestra el interés por revigorizar la relación comercial en la región. No obstante, el Gobierno estadounidense deberá seguir una estrategia poligonal en el espacio atlántico a fin de poder revitalizar sus lazos noratlánticos y hemisféricos y, al mismo tiempo, incrementar y consolidar su relación con África, que quizá es el espacio menos explorado por Estados Unidos y en el cual China posee fuertes intereses comerciales<sup>16</sup>. La cuenca atlántica merece una atención similar a la del Pacífico, sobre todo por el potencial que aquella posee en áreas de energía y comercio, sectores clave para el fortalecimiento de la economía estadounidense. De ahí el interés de Estados Unidos por «homologar las preferencias y necesidades de múltiples actores y resolver los problemas y retos de estos a escala transatlántica». Sin embargo, uno de los retos principales para dicha armonización radica en la heterogeneidad de valores, instituciones, mecanismos y culturas que posee cada una de las sociedades que componen el espacio atlántico. Los mecanismos de gobernanza y de cooperación diplomática en un marco panatlántico aún se encuentran en un estadio prematuro. No se ha creado un mecanismo similar al Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) que permita establecer un diálogo fluido y constante como se da en la región paralela al Atlántico. Las relaciones interregionales siguen predominando, aunque actualmente llaman la atención algunas relaciones *transregionales* como la de la Unión Europea con la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) o bien la presencia de Brasil en África (Arcos, 2014). La apuesta estadounidense será generar redes que incorporen actores públicos y privados organizados alrededor del principio de *regionalismo abierto* en el cual el Atlántico surja como «un banco de pruebas de gobernanza interregional entre países de diferentes niveles de desarrollo sobre bases más equilibradas que incluya a las potencias tradicionales

---

16. El Gobierno chino ha aprovechado la ausencia de tensiones políticas entre este país con algunos gobiernos latinoamericanos y africanos para establecer acuerdos de cooperación al mostrarse como alternativa a la potencia hemisférica. «Mientras otros países celebran cumbres con líderes africanos [...] la contribución estadounidense es la construcción de capacidades en el pueblo africano e incorporar a África en la economía y la seguridad globales», declaración hecha por Ben Rhodes, asesor adjunto de Seguridad Nacional de la Casa Blanca (Appelbaum, 2015).

y emergentes» (Quiliconi, 2014). Si bien la región del Atlántico ha sido considerada durante mucho tiempo una «zona pacífica», el aumento del crimen organizado en diferentes regiones, el tráfico de drogas y armas (*World Drug Report*, 2015) y de las tasas de inmigración ilegal (*Trends in International Immigration in the Americas*, 2015) han modificado la concepción del modelo de seguridad que Estados Unidos busca en la región. La existencia de desafíos y amenazas comunes de naturaleza transnacional será la base de la estrategia estadounidense para consolidar una plataforma de cooperación transatlántica<sup>17</sup>.

La tesis que sugiere ver el Pacífico como una prioridad en la agenda de política exterior de Estados Unidos ha sido una manera de interpretar y matizar la competencia hegemónica entre Estados Unidos y China, y su debilidad principal es pasar por alto la complejidad propia de la región. Por todo lo anterior, es necesario superar la obsesión académica por concentrar el estudio siempre en el actuar de las grandes potencias o bien por delimitar puntos de inflexión a fin de detenerse a estudiar con mayor detenimiento los movimientos lentos de transición que se están originando en la actualidad y desde hace algunas décadas, respetando y reconociendo el valor que posee la historia y la reflexión crítica para complementar el análisis. ¿Cuáles son algunos de los temas prioritarios en la agenda doméstica estadounidense? El aprovisionamiento de petróleo y la generación de otras fuentes de energía, la migración transnacional, la pérdida de productividad industrial, la *defensa* de los derechos humanos y de la democracia, la reconciliación entre el Ejecutivo y el Congreso, sobre todo a partir de la nueva composición con mayoría republicana en ambas cámaras del legislativo (*State of the Union*, 2015). ¿En qué lugar situamos la preocupación del Gobierno estadounidense por sostener una estrategia geopolítica global? La idea inicial fue replantear el enfoque de la política exterior estadounidense en términos de geopolítica y de este modo abandonar la directriz heredada por la Administración de George W. Bush sobre una política exterior basada en la guerra global contra el terrorismo. No obstante, al conservar los lineamientos de paz o estabilidad y seguridad como parte de la estrategia de política exterior para la región, tal y como sucedió

**La existencia de desafíos y amenazas comunes de naturaleza transnacional será la base de la estrategia estadounidense para consolidar una plataforma de cooperación transatlántica.**

---

17. La piratería marítima ha sido una de las actividades ilícitas que ha mostrado un incremento en las últimas décadas, afectando principalmente las rutas comerciales transatlánticas, sobre todo del África Occidental.

en el siglo xx, «[los aliados de Estados Unidos] aprovecharán la presencia estadounidense en la región y fortalecerán el liderazgo regional de Estados Unidos en un momento de evolución frente a nuevos retos de seguridad internacional» (Clinton, 2011).

En suma, es imprescindible señalar que el pivote no vira del Atlántico hacia el Pacífico, sino que se trata de un viraje que busca rescatar una política exterior que permaneció estancada en Irak y Afganistán durante 10 años a fin de impulsar una que consiga reposicionar a Estados Unidos en la región del Pacífico. Para efectos de este trabajo, dicho *viraje* deberá ser interpretado bajo la lógica de un fortalecimiento de las alianzas regionales a fin de contener el potencial económico, político y/o militar de China. Una vez más, se trata de una política de *contención suave*; no obstante, se hace el llamado a superar la narrativa geopolítica en la cual se explica y se entiende la política mundial a través de las acciones emprendidas por las grandes potencias y en la cual otros actores solo actúan como seguidores o aprendices. Es un riesgo reducir la lectura geopolítica de la región a la relación bilateral entre Estados Unidos y China, pues hace perder de vista las acciones emprendidas con los actores vecinos (públicos o privados) y las organizaciones y alianzas regionales que se están formando<sup>18</sup>. Finalmente, la gran estrategia de continuidad hegemónica de Estados Unidos en el siglo XXI deberá considerar que *el mundo no puede seguir interpretándose en términos de organización territorial únicamente*. Los aspectos culturales, financieros, cibernéticos tienen, hoy en día, un papel crucial, y garantizar el dominio de la razón de mercado de Estados Unidos se deberá extender tanto al espacio del Atlántico como al del Pacífico ya que serán los escenarios comerciales más dinámicos para las próximas décadas.

## Referencias bibliográficas

- Appelbaum, Yoni. «The Region that's really driving Obama's foreign policy». *The Atlantic* (junio de 2015) (en línea) [Fecha de consulta 29.07.2015] <http://goo.gl/dfnUOw>
- Appleman Williams, William. *The tragedy of American Diplomacy*. Nueva York: The World Publishing Company, 1959, p. 1-299.
- Appleman Williams, William. *From Colony to Empire: Essays in the History of American Foreign Relations* (julio de 1972). John Wiley & Sons Inc.

---

18. Un ejemplo claro puede ser la cooperación y relación que existen entre los bancos estadounidense y los chinos.

- Arcos, Macarena. *Brasil: la política exterior de un país con vistas a África*. Instituto Español de Estudios Estratégicos, 13 de noviembre de 2014, p. 1-16.
- Atlantic Council. «A Twenty-First-Trade Agreement: who could benefit?». *Global Business and Economic Program* (julio 2014). Washington, DC: The Atlantic Council (en línea) [Fecha de consulta 14.09.2014] <http://goo.gl/Q70YPn>
- Atlantic Council Combatant Task Force. «All elements of national power. Moving toward a new interagency balance of US Global Engagement». Brent Scowcroft Center on International Security. Washington, DC: The Atlantic Council, 2014, p. 1-24.
- Ayuso, Anna y Vilup, Elina. «Introducción: una nueva mirada al Atlántico». *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, n.º 102-103 (2013), p. 7-27.
- Brunelle, Dorvall. «Comunidades atlánticas: asimetrías y convergencias». *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, n.º 102-103 (2013), p. 29-49.
- Castorena, Casandra. «Petróleo: “El talón de Aquiles” de la Seguridad Nacional estadounidense», en: Orozco, José Luis (coord.). *Democracia fallida, seguridad fallida*. México: Fontamara-UNAM, 2011, p. 131-153.
- Clinton, Hillary. «America's Pacific Century». *Foreign Policy* (noviembre de 2011). Washington DC, p. 1.
- Coolidge, Calvin. «The Press Under a Free Government». *Society of the American Newspapers Editor*. Washington, DC: The American Presidency Project (1925) (en línea) [Fecha de consulta 13.03.2015] <http://goo.gl/scdCq5>
- Debonis, Mike y Mufson, Steven. «Senate Democrats voto to block Obama on trade». *The Washington Post* (12 de mayo de 2015) (en línea) [Fecha de consulta 12.05.2015] <http://goo.gl/1QKODI>
- Eminent Person Network of the Atlantic Basin Initiative. «A New Atlantic Community: generating growth, human development and security in the Atlantic Hemisphere». Washington, DC: Center for Transatlantic Relations (2014) (en línea) [Fecha de consulta 7.09.2014] <http://goo.gl/Jx4lGy>
- Haass, Richard. «The Age of Nonpolarity What Will Follow U.S. Dominance». *Foreign Affairs* (mayo-junio 2008) (en línea) [Fecha de consulta 30.08.2014] <http://goo.gl/9VbgMr>
- Hay, John. «The First White Open Door Note». *American History* (Department of State, Washington) (6 de septiembre de 1899) (en línea) [Fecha de consulta 13.01.2014] <http://goo.gl/1ybm0j>
- Hobsbawn, Eric. *On Empire: America, War and Global Supremacy*. Random House Inc., 2008, p. 1-93.
- International Migration in the Americas. Second Report*. Nueva York: OEA, OECD, BID, 2012, p. 1-12.
- Kane, Paul. «Obama wins trade victory in the Senate». *The Washington Post* (22 de mayo de 2015) (en línea) <http://goo.gl/GNAI00>

- Klein, Julius. «The tendency of frontier is to move westward». Department of Commerce, 21 de noviembre de 1927.
- Luce, Henry. «The American Century». *Life* (febrero de 1941).
- Mahan, Alfred Thayer. *The Influence of Sea Power Upon History, 1660-1783* (*Dover Military History, Weapons, Armor*). Dover Publications; New edition, 1987, p. 1-640.
- Nakamura, David. «Obama's aims to revigorate the Pacific». *The Washington Post* (julio de 2009) (en línea) [Fecha de consulta 29.08.2013] <http://goo.gl/OdWNZz>
- National Stockpile. *Hearings before a subcommittee of the Committee on Armed Services, United States Senate, Eighty-fifth Congress, First session, 24 de julio y 13 de agosto, 1957*.
- Nye, Joseph. *The Future of Power*. Nueva York: Public Affairs, 2011, p. 1-320.
- Orozco, José Luis. *El testimonio político norteamericano*. México: SEP/UNAM, 1982, p. 1-267.
- Orozco, José Luis. *De teólogos, pragmáticos y geopolíticos. Una aproximación al globalismo norteamericano*. México: GEDISA/UNAM, 2001, p. 1-254.
- Patrick, Stewart M. «Obama's Plan for an American Pacific Century». *The Atlantic* (25 de noviembre de 2011) (en línea) <http://goo.gl/0u7pHy>
- Quadrennial of Diplomacy and Development*. Washington, DC: Department of State of the United States of America, 2010.
- Quiliconi, Cintia. «Atlántico versus Pacífico: Las alternativas en competencia de la integración comercial en América Latina». *Relaciones Internacionales*, n.º 47 (2014), UNLP, p. 165-184.
- Rashish, Peter. «Bridging the Pacific. The America's New Frontier?». Washington, DC: The Atlantic Council (julio de 2014), p. 1-28.
- Roosevelt, Theodore. «Mensaje presidencial ante el Congreso» (3 de diciembre de 1901) (en línea) [Fecha de consulta 15.09.2014] <http://goo.gl/tG0zDf>
- Root, Elihu. *Papers relating to the Foreign Relations of the United States* (28 de noviembre de 1905) (en línea) [Fecha de consulta 07.08.2014] <http://goo.gl/KFSIJ2>
- Ruano, Lorena. «Merchandise Trade in the Atlantic Basin 2000-2012». *Atlantic Basin Working Paper* (2012). Center for Transatlantic Relations, p. 1-21.
- Sassen, Saskia. «Globalization or Denationalizations?». *Review of International Political Economy*, vol. 10, n.º 1 (febrero 2003), p. 1-22.
- Sobel, Robert. *The Age of Giant Corporations. A microeconomic history of American Business 1914-1970*. Greenwood Press Inc., 1973, p. 1-328.
- State of the Union*. Washington, DC: The White House, 2015 (en línea) [Fecha de consulta 13.03.2015] <http://goo.gl/KZUYWR>
- Tenet, George J. *Global Trends 2015: A dialogue about the future with nongovernment experts*. Washington: National Intelligence Council, 2000.

- The Commercial and Financial Chronicle*. Toronto: University of Toronto Libraries (agosto 1893) (en línea) [Fecha de consulta 07.09.2014] <http://goo.gl/EhztMq>
- Turner, Frederick Jackson. *The Significance of the Frontier in American History*. Chicago: American Historical Association, 12 de julio de 1896 (en línea) [Fecha de consulta 19.08.2014] <http://goo.gl/GOhjyw>
- U.S. Department of Foreign Commerce United States Department of Bureau. «Review of the World's Commerce: Introductory to Commercial Relations of the United States with Foreign Countries 1894-1897». U.S. Government Printing Office (1896).
- World Drug Report*. Nueva York: United Nations Office on Drugs and Crime, 2015 (en línea) [Fecha de consulta 31.03.2015] <http://goo.gl/ZjYEzs>
- World Energy Outlook 2014*. Londres: International Energy Agency (noviembre de 2014) (en línea) [Fecha de consulta 15.12.2014] <http://goo.gl/VC0IAD>