

Estados Unidos: instrumentos económicos, sector privado y geoeconomía (2015-2023)

United States: Economic Instruments, Private Sector, and Geoeconomics (2015-2023)

YAZMÍN BÁRBARA VÁZQUEZ ORTIZ*

RESUMEN

Se abordan las particularidades del empleo de los instrumentos económicos y la participación del sector privado en el ámbito geopolítico, como parte o articulados, a la política exterior de Estados Unidos de 2015 a 2023. Tomando como referencia el marco teórico de la geoeconomía, en ese periodo se destaca, como expresión de la evolución del fenómeno: el papel de la geoeconomía en la disputa por la hegemonía global, con énfasis en América Latina; la evolución en el empleo de las sanciones económicas; y el enfoque en la institucionalización de la participación del sector privado en la política exterior estadounidense.

Palabras clave: Estados Unidos, instrumentos económicos, sector privado, geoeconomía.

ABSTRACT

This article examines the distinctive features of the use of economic instruments and the involvement of the private sector in the geopolitical sphere, either as components of or articulated with the foreign policy of the United States from 2015 to 2023. Drawing on the theoretical framework of Geo-economics, this period highlights several key developments: the role of geo-economics in the contest for global hegemony, with a particular focus on Latin America; the evolution in the application of economic sanctions; and the emphasis on the institutionalization of private sector participation in U.S. foreign policy.

Key words: United States, economic instruments, private sector, Geo-economics.

*Centro de Estudios Hemisféricos y sobre Estados Unidos (Cehseu), Universidad de La Habana; <yazmin-barbara@cehseu.uh.cu>.

INTRODUCCIÓN

La presencia de instrumentos económicos en las estrategias de política exterior de Estados Unidos tiene antecedentes que se articulan con los principios que la rigen, en especial después de la segunda guerra mundial, en medio del desarrollo de disputas por la hegemonía en el escenario mundial, hemisférico y regional. Así, el comercio exterior, la asistencia para el desarrollo y las sanciones económicas han fungido como instrumentos del poder nacional, a fin de fortalecer relaciones e influencias con países aliados, o limitar capacidades en los identificados como comunistas en el entorno de la guerra fría. El Plan Marshall para Europa, la Alianza para el Progreso en América Latina, y las sanciones que se incluyen en el bloqueo económico, comercial y financiero que se realiza sobre la economía cubana desde 1962 han formado parte de ello, como parte de lo definido por Baldwin (2020) como *economic statecraft*.

Desde los años noventa, este fenómeno se enmarca en lo que se define como geoeconomía, concepción utilizada para abarcar las diversas conexiones entre la economía internacional, la geopolítica y la seguridad en las disputas por el poder. A partir de esa década, se incrementó el empleo que hace Estados Unidos de los instrumentos económicos con ese fin, en medio de la posguerra fría, el supuesto fin de la competencia entre grandes potencias de diverso perfil político e ideológico, con la desintegración de la Unión Soviética y el desplome del campo socialista. Así, se promovió el trabajo para abrir mercados extranjeros, estimular el crecimiento global y la integración, a fin de generalizar el modelo de desarrollo estadounidense, en el espíritu mostrado por la administración de Clinton en el documento “A National Security Strategy of Engagement and Enlargement” (1996).

En el siglo XXI, el despliegue de la geoeconomía estadounidense ha ocurrido asociado al análisis del cambio de naturaleza, la diversificación y la ampliación del alcance de los desafíos transnacionales que ha enfrentado el país. En este contexto, como parte de una tendencia a la securitización de la economía se advierte una secuencia de momentos en su desarrollo: el perfeccionamiento del empleo de las sanciones y la integración del sector privado financiero, como parte de la guerra contra el terrorismo durante el gobierno de George W. Bush; el retorno del proteccionismo y la política industrial, articulados con la guerra comercial y tecnológica desde la administración de Trump, con “impronta globalista o americanista-nacionalista según el intérprete y las fracciones y grupos dominantes de turno”; y la incorporación de estas guerras en lo que se ha definido como guerra mundial híbrida (GMH), para significar que las dimensiones económicas, informativas y tecnológicas se incluyen en un conflicto multifacético, donde la confrontación no se limita a lo militar, operando en

múltiples escalas en cada escenario en el contexto de la nueva dinámica multipolar (Zarate, 2013; Merino, 2024).

Como marco de este despliegue geoeconómico, desde el ámbito académico algunos autores identifican que en el 2014 comienza a instalarse la idea de una nueva guerra fría para definir el nuevo escenario político y estratégico internacional con el retorno de la competencia estratégica entre polos de poder (Merino, 2024). Documentos como la Estrategia Militar Nacional (EMN) (Joint Chiefs of Staff, 2015) y las Estrategias de Seguridad Nacional (ESN) de Estados Unidos (White House, 2017; 2022) reflejan la evolución de las percepciones sobre el fenómeno, así como las proyecciones de gobierno para enfrentarlo en un contexto en el que se plantea que la competencia entre las grandes potencias regresó, considerando que China y Rusia comenzaron a reafirmar su influencia a nivel regional y mundial, desafiando el poder y los intereses estadounidenses, a la vez que se destacan las alianzas de estos países con Cuba y Venezuela, evaluados también como amenazas.

En ese entorno, en una investigación realizada sobre la evolución de la política exterior de Estados Unidos de 2015 a 2023, identificamos al menos tres características en la geoconomía estadounidense: la utilización de los tratados comerciales, como instrumentos de contención, aislamiento y presión, además de su tradicional rol favorecedor de relaciones; el perfeccionamiento del modo de utilización de las sanciones económicas, enfocándolas a sectores estratégicos de los países objetivo e integrándolas en modelos geopolíticos para el tratamiento de desafíos transnacionales como la migración; y la institucionalización de la participación del sector privado, como un principio central del modelo operativo de la asistencia para el desarrollo, y expresión de confluencia de entornos de acumulación del capital a escala transnacional con el desarrollo de las alianzas comerciales y de seguridad en las disputas por la hegemonía.

Lo anterior se constató utilizando el análisis de contenido cualitativo y triangulando información académica y de centros de pensamiento que han estudiado la política exterior de Estados Unidos, su evolución, la presencia de instrumentos económicos y la acción directa del sector corporativo privado en este entorno, con la que muestran los documentos oficiales y sitios del gobierno estadounidense, incluyendo órdenes ejecutivas presidenciales y ESN. Para exponer los resultados de investigación referidos, en el presente artículo se abordará, primero, el marco teórico y metodológico que revela los avances logrados en el estudio del fenómeno desde la geoconomía, para luego abordar, indistintamente, la presencia y articulación de instrumentos económicos y del sector privado en la política exterior de Estados Unidos entre los años 2015 y 2023.

MARCO TEÓRICO Y METODOLÓGICO

La geoeconomía es un concepto en cuya base epistemológica se destaca el carácter interdisciplinario que comprende factores de carácter geopolítico, inteligencia estratégica, macroeconomía, relaciones internacionales y prospectiva, nutriéndose del aporte de economistas, estudiosos de la geopolítica, militares de carrera, entre otros. En sentido amplio se considera como un elemento de investigación aplicada, como un instrumento político, y como práctica que puede ser ejercitada por parte de los Estados y las empresas. La definición de la geoeconomía se ha enriquecido a través del análisis del fenómeno en diferentes momentos históricos que han enmarcado la diversificación de los instrumentos que se utilizan en su entorno. En tal sentido, se destacan las contribuciones de Edward Luttwak (1990; 1999) en el asentamiento de la disciplina que estudia el fenómeno, así como las de otros autores como Baldwin (2020), Juan de Zarate (2013), Blackwill y Harris (2016), John F. Troxell (2018), Fernández Tabío (2024), Merino (2024), entre otros, en el análisis de lo que se denomina instrumentos de la geoeconomía y de sus impactos.

En ese sentido, John F. Troxell (2018) presenta cuatro ámbitos de acción en el entorno de la geoeconomía: comercio, finanzas, asistencia y política. Al interior de cada ámbito clasifica los instrumentos que se utilizan en positivos y negativos. Como parte de los instrumentos positivos incluye aquellos con carácter de incentivo para el mejoramiento de relaciones y el desarrollo de alianzas; por ejemplo, en el ámbito comercial, otorgar el acceso a acuerdos de libre comercio, compras del gobierno y licencias; en el ámbito financiero, contribuciones de instituciones financieras internacionales, acceso a mercados de capitales abiertos, paquetes de rescate financieros y absolución de deudas; en el ámbito de asistencia, asistencia de desarrollo oficial, contribuciones privadas y programas de salud pública. En los instrumentos negativos se incluyen aquellos que se utilizan con el fin de coaccionar limitando el flujo libre de bienes y servicios; por ejemplo, en el ámbito comercial, sanciones, embargo, boicot, negar licencias; en el ámbito de las finanzas, congelar activos y sanciones financieras; en el de asistencia, asistencia condicional.

De los instrumentos referidos, Troxell (2018), destaco que el comercio sigue siendo tal vez la herramienta económica más fácilmente aplicada como incentivo positivo, mientras que las sanciones coercitivas que imponen embargos contra el flujo libre de bienes y servicios se han convertido en el medio central y clave de la política económica y de seguridad, a pesar de un fuerte consenso de que no funcionan, y promoviendo una perspectiva que vincula la relación entre las esferas de la economía y la política que retoma la cosmovisión del mercantilismo clásico, en una supeditación

que ha resultado contraria a las bases neoclásicas del liberalismo sustentadas en el libre mercado.

La expansión de la tendencia sancionadora del nuevo milenio ha sido caracterizada por el predominio de acciones unilaterales en lugar de las multilaterales que primaron cuando las mismas fueron concebidas para salvaguardar el equilibrio en el orden internacional en el siglo xx. A ello se adiciona el cambio de naturaleza de las sanciones y en su forma de aplicación, potenciada en el marco de las alianzas entre gobiernos y el sector financiero privado, tal como lo identificó Zarate (2013) en su definición de guerra financiera o del Tesoro. Como parte de ello, se destaca la promoción de: las “sanciones secundarias”, dirigidas a castigar a actores en terceros países para disuadirlos de sostener relaciones comerciales o financieras con la entidad o Estado castigado; los regímenes de sanciones compartidos, por ejemplo, entre la Unión Europea y Estados Unidos; y el desarrollo de las “sanciones inteligentes”, dirigidas a los sectores clave de un país (como el petróleo iraní) o a instituciones críticas (como un banco central), que pueden tener efectos devastadores en toda una economía y su población, a la par de la multidimensionalidad de sus impactos en tanto, por ejemplo, un embargo petrolero podría debilitar simultáneamente la economía y las capacidades militares de un país objetivo, transmitir una amenaza militar al mismo y enviar un mensaje a otros países (Kapstein en Baldwin, 2020; Baldwin, 2020).

En ese marco, la utilización de la geoconomía como estrategia de poder por Estados Unidos se ha constituido en un importante foco de análisis. Se ha precisado que

Estados Unidos impone tres veces más sanciones que cualquier otro país u organismo internacional, aplica algún tipo de sanción financiera a personas, propiedades u organizaciones de un tercio de los países del mundo y más del 60 por ciento de todos los países de bajos ingresos están sujetos a algún tipo de sanción. Los embargos y sanciones se han convertido en un arma casi automática en una especie de guerra económica perpetua, como parte de un estado de guerra permanente (Merino, 2024: 50).

Mientras que destacan como impactos negativos para el orden internacional que ha apalancado el poder estadounidense en estos ámbitos la disposición a generar alternativas al dominio del dólar con el avance de China y Rusia y los BRICS (Brasil, Rusia, India, China, Sudáfrica...) con el desarrollo de sistemas de pagos internacionales, el avance en una arquitectura monetaria-financiera mundial alternativa que incluyen el fortalecimiento y la ampliación del Nuevo Banco de Desarrollo de los BRICS, el otorgamiento de créditos en monedas de los países miembros, los avances de los intercambios comerciales también en monedas propias, como el 95 por ciento de los intercambios entre China y Rusia que no son en dólares, entre otras (Merino, 2024).

El ascenso económico y financiero de China y la reacción de Estados Unidos se ubica en las bases del desarrollo de estas acciones, en medio de opiniones diversas alrededor de cuál es la mejor forma enfrentarlo: la que le exigió reconsiderar y “reorientar su política exterior para lograr el éxito en una era importantemente definida por una proyección de poder económico”; la que apela al apalancamiento de la acción estadounidense en el sistema de instituciones internacionales; y la que señala el apoyo constante del mismo como la gran estrategia más adecuada para el país junto a los usos tácticos, transaccionales y de corto plazo de los instrumentos económicos (Blackwill y Harris, 2016; Troxell, 2018).

El debate se ha nutrido, además, de los desafíos que se derivan para Estados Unidos del enfrentamiento con China asociados a: la interdependencia existente entre sus economías; las características que ha adquirido la integración china en la economía mundial en medio de lo que se ha calificado como el declive o la descomposición de la hegemonía estadounidense, y donde se destaca que China “no sólo es el nuevo gran taller manufacturero de la economía mundial, sino que participa cada vez más en actividades de comando al máximo nivel: alta tecnología, administración estratégica global, comercio mundial, altas finanzas” (Merino, 2024: 34).

A partir de las consideraciones anteriores se ha concluido que el uso unilateral del arte de gobernar económico ha vuelto con fuerza, con dos posibles consecuencias. Una positiva, relacionada con la utilidad del enfoque interdisciplinario que implica la idea amplia de geoeconomía para ver el mundo, con potencial de fortalecer la calidad del análisis general. Otra negativa, asociada al riesgo de la inyección de una suposición subyacente de resultados de suma cero en áreas en las que tales supuestos suelen ser profundamente problemáticos, negando principios como el de la economía como juego de suma positiva, que ha sustentado el orden internacional basado en el liberalismo comercial desde el fin de la segunda guerra mundial, y ha sido identificado como generador de crecimiento económico global, prosperidad e interdependencia económica (Troxell, 2018; Thirlwell, 2010; Kapstein en Baldwin, 2020).

En este marco, el desarrollo de la geoeconomía de Estados Unidos como estrategia de poder ha nutrido el marco conceptual de la geoeconomía con conceptos como guerra financiera, guerra tecnológica y el debate sobre la existencia de una guerra mundial híbrida o una “nueva guerra fría”, concepto que ha sido calificado como anacrónico e insuficiente para analizar la complejidad que adquiere el fenómeno, especialmente en el escenario postCovid. Lo referido tiene un importante marco de despliegue a partir de la utilización de instrumentos económicos y la articulación del sector privado en la política exterior de Estados Unidos entre los años 2015 y 2023, lo cual se analizará tomando como referencia el marco teórico y metodológico expuesto.

LOS INSTRUMENTOS ECONÓMICOS EN LAS DISPUTAS POR EL PODER A ESCALA REGIONAL Y GLOBAL

La promoción de instrumentos económicos en la política exterior de Estados Unidos para garantizar sus intereses generales y los de seguridad nacional se realiza desde la labor del Departamento de Comercio, del Departamento del Tesoro, en estrecha colaboración con otras estructuras del Poder Ejecutivo, en particular, el Departamento de Estado y el Consejo de Seguridad Nacional, así como el Departamento de Justicia (Financial Crime Academy, 2024). El Departamento de Comercio tiene una “lista de entidades” en constante expansión, que prohíbe a los estadounidenses interactuar con empresas que estén “participando en o permitiendo actividades contrarias a los intereses de la política exterior de los Estados Unidos” (Kapstein en Baldwin, 2020). En la página del Departamento del Tesoro se apunta: “[...] El Departamento del Tesoro también desempeña un papel crucial y trascendental en la mejora de la seguridad nacional mediante la aplicación de sanciones económicas contra las amenazas externas a los EE.UU. [...]” (Departamento del Tesoro, 2024) En tal sentido, la utilización de la Ley de Poder Económico de Emergencia Internacional (International Emergency Economic Power Act, IEEPA) para avalar la aplicación de las mismas, decretadas a través de órdenes ejecutivas del presidente, impacta considerando el lugar del dólar, como divisa internacional más líquida y negociable desde su posición de principal moneda de reserva global, así como desde su rol en el sistema internacional de pagos y la red de instituciones financieras.

La complementación de capacidades entre estas estructuras en la política exterior de Estados Unidos tiene un importante marco a partir del año 2015, cuando luego de la percepción del fin de la competencia entre grandes potencias, se alerta sobre la modernización militar de China y el rechazo a cualquier papel de intimidación en la resolución de disputas territoriales considerando que sus acciones están añadiendo tensión a la región Asia-Pacífico, a la par que se insta a ese país y a Rusia a resolver sus controversias de manera pacífica y de conformidad con el derecho internacional, aludiendo en el último caso a las acciones rusas en Ucrania (EMN, 2015).

Los dos últimos años de la administración de Obama revelan cómo se insertaron los instrumentos comerciales y las sanciones económicas en estrategias con fines geopolíticos para limitar influencias. Así, la aplicación de sanciones para hacer frente a Venezuela y a Rusia, en el marco de lo que se ha definido desde el año 2014 como un terreno de disputa global en la incipiente GMH, se suma a la utilización de los instrumentos comerciales para aislar a China mediante acuerdos megarregionales con Europa, América y Asia en un entorno en el que se destacan hechos en el año 2014 como la aprobación de la Proclama de América Latina como Zona de Paz, en la

II Cumbre de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (Celac), celebrada en La Habana, sin la presencia de Estados Unidos, y la constitución del Foro China-Celac, en medio de la apuesta por dinamizar los procesos de desarrollo en la región (Merino, 2024; Fernández Tabío, 2024).

Durante el gobierno de Donald Trump, la retirada del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (Trans-Pacific Partnership, TPP), promovido por Obama, fue considerada por muchos un retroceso económico, además de error geoestratégico, en el contexto de la creciente participación de los bordes del Pacífico en la producción mundial y su creciente integración productiva y regional, con gran relevancia del rol chino en la formación de nuevas estructuras geoeconómicas, que aportaban al refuerzo del gradual desplazamiento de Estados Unidos como centro geoeconómico y de liderazgo de la integración productiva en el Pacífico (Do Nascimento, 2024).

En tal sentido, se ha destacado que con el advenimiento de la administración de Trump, se volvió más activa la imposición de sanciones económicas negativas en lugar de participar en la sanciones positivas de la negociación de nuevos acuerdos económicos o el aumento de las gasto en ayudas. Aunque se apuntó que se reemplazó la corporación de inversión privada en el extranjero con una corporación internacional financiera de desarrollo, diseñada en parte para desafiar a la Iniciativa de la Franja y la Ruta, se destacó la preponderancia de una lógica de “suma cero” que estaba suplantando el énfasis más reciente en las ganancias absolutas en la política económica exterior estadounidense, asociada a que los principales beneficiarios de esas ganancias desequilibradas eran competidores de grandes potencias como China (Kapstein en Baldwin, 2020).

Así, se diversificó la utilización del comercio exterior como instrumento del poder nacional, además de su tradicional rol favorecedor de relaciones, con el enfoque identificado como “efecto de influencia” que se centra en la presión sobre un país con la amenaza de separación (Baldwin, 2020) y escaló hasta lo que se ha definido como guerra comercial, donde los aranceles no solo buscan equilibrar la balanza comercial, sino también ejercer presión política. Entre los ejemplos del empleo de la política comercial con tales características se ubicaron en este gobierno la “guerra comercial” con foco en China; las presiones al gobierno de México con temas como la contención de la migración de paso por ese país hacia Estados Unidos; y en el entorno de la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la aprobación del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), la estipulación de que el mercado energético debe ser abierto y con libre competencia, con penalizaciones potenciales en caso contrario, y los cambios en las reglas de origen de la industria automotriz, con una definición más estricta sobre el acero y el aluminio para evitar, por ejemplo, que México incorpore como propias estas materias primas procedentes de

China u otros países, y que se ha señalado incide en las compras de autopartes a fabricantes chinos, en medio del déficit comercial de Estados Unidos con México ante el desplazamiento de las importaciones estadounidenses por las chinas luego de la aprobación del TLCAN (Gómez Tovar y Ruiz Nápoles, 2021).

En relación con el uso de las sanciones económicas, se ha señalado que Trump no impuso más que sus antecesores, pero ideó formas particularmente creativas para garantizar que las medidas de su administración generaran el mayor daño posible. Una muestra de ello fue el cambio de foco de las sanciones económicas contra Venezuela, de funcionarios a sectores claves e instituciones críticas de la economía de ese país (petróleo, minería, Banco Central), las doscientas cuarenta y tres medidas que se tomaron hacia Cuba enfocadas en igual sentido (turismo, exportación de servicios médicos) y las dimensiones que se delinearon en la guerra económica contra China. De esta forma, las llamadas sanciones inteligentes, potenciadas en el marco de las alianzas entre gobiernos y el sector financiero privado, tal como lo identificó Zarate (2013) en su definición de guerra financiera o del Tesoro, se aplicaron a la vez sobre países aliados, erosionando las bases de apoyo para enfrentar las situaciones que afectaron a cada nación, como parte de una guerra en sistema contra gobiernos de países calificados como “regímenes dictatoriales que violan los derechos humanos”.

Entre los condicionamientos del “ajuste” en la forma de aplicar las sanciones se ha mencionado que la aplicación de la ley IEEPA aparece acompañada del asesoramiento de integrantes del gabinete con intereses corporativos. En tal sentido se destacó quien fuera su secretario del Tesoro, Steven Mnuchin, multimillonario, exbanquero de Goldman Sachs (De Antonio y Chartre, 2025), aunque también el sector petrolero corporativo tuvo incidencia en especial en las acciones hacia Venezuela, particularmente a través de la acción de Red Tillerson, quien había fungido como director ejecutivo de Exxon Mobil Corporation entre 2006 y 2016.

El caso de Venezuela es de los que más sobresale en la etapa en lo que a la aplicación de sanciones económicas concierne. Las mismas comienzan durante la administración Obama y se promueve su cambio de foco durante el gobierno de Donald Trump (Trump, 2017; 2018a, 2018b; 2019), cuando se utiliza la IEEPA para congelar activos de la petrolera estatal Petróleos de Venezuela, S.A. (PDVSA), prohibir a inversores estadounidenses comprar títulos de deuda al gobierno venezolano o negociar con acciones de cualquier entidad de la que tenga participación mayoritaria y darle a Juan Guaidó (el presidente interino con respaldo de Estados Unidos) acceso a los activos del gobierno venezolano que están bloqueados en la Federal Reserve System desde el año 2015.

En el contexto de la guerra de Ucrania, la alianza de Rusia con China y el interés creciente del sector energético estadounidense por el mercado europeo del petróleo

y el gas, se destacan las licencias sobre Venezuela que la Oficina de Control de Activos Extranjeros (Office of Foreign Assets Control, OFAC) del Departamento del Tesoro de Estados Unidos emite en 2022 para autorizar a Chevron Corporation a reanudar operaciones limitadas de extracción de recursos naturales en ese país, así como la renovación de la licencia a cuatro empresas petroleras para seguir operando en Venezuela por seis meses en 2023 (Halliburton, Schlumberger Limited, Baker Hughes Holdings LLC y Weatherford International) (Departamento del Tesoro, 2023), en un contexto bélico, en el que los constantes enfrentamientos entre Rusia y Ucrania generan un alza en el precio de este hidrocarburo y su escasez. No obstante se deja claro el carácter temporal de las licencias aprobadas, así como la vigencia del resto de las sanciones económicas, tal y como lo muestra el contenido del texto de la nota de prensa del Departamento de Estado para divulgar la licencia general (LG) 41: “Siguen vigentes otras sanciones y restricciones relacionadas con Venezuela impuestas por Estados Unidos; y Estados Unidos hará cumplir enérgicamente estas sanciones y seguirá exigiendo que rindan cuentas todos los actores que participen en hechos de corrupción, violen las leyes de EE. UU. o cometan abusos de derechos humanos en Venezuela” (Departamento de Estado, 2022).

El gobierno de Estados Unidos ha reiterado que el uso de las sanciones económicas hacia Venezuela tiene como objetivo ejercer mayor presión sobre el actual gobierno, “hasta que se restauren la libertad y la prosperidad en Venezuela” (Departamento de Estado, 2020). Ello ha formado parte de la “presión económica y diplomática” ejercida en función de la llamada “transición pacífica”, tal y como ha sido declarado por el Departamento de Estado y por Craig Faller, quien fuera jefe del Comando Sur de Estados Unidos hasta el año 2021 (VOA, 2021). La articulación de las sanciones en las estrategias de política exterior estadounidenses ha derivado en modelos geopolíticos que han permitido potenciar su acción. Por ejemplo, el definido como “geopolítica de la migración”, considerando que las sanciones económicas se integran en la creación de condiciones de crisis económicas desde las que se produce la migración, enriqueciendo las lógicas de expulsión con factores de orden geoeconómico, a la vez que se descalifica al país emisor por mala gestión económica y política, se promueve en la opinión pública la necesidad del cambio de gobierno y se apoya la posibilidad de una “intervención humanitaria” externa en función de ello, como ha ocurrido en casos como Venezuela y Cuba (Vázquez, 2023).

La aplicación de los instrumentos referidos, así como su integración en modelos de la geopolítica estadounidense continuó durante el gobierno de Joseph Biden, en el entorno de su política postCovid, como parte de lo que se define como GMH, y se potenció en el marco de las alianzas internacionales. Ello se apreció en la aplicación

de sanciones en el contexto de la escalada en el conflicto en Ucrania en febrero de 2022, cuando se llegaron a establecer unas quince mil sanciones contra Rusia y a expulsar a casi todas las empresas rusas de la Sociedad para las Telecomunicaciones Financieras Interbancarias Mundiales (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication, SWIFT), incluyendo la congelación de las reservas de divisas del país (Merino, 2024).

Lo señalado tuvo lugar en el marco de la identificación de Rusia como una amenaza inmediata para los pueblos libres y sistema internacional abierto en la ESN 2022, donde además se visualiza la elevación de los alcances de la amenaza china, cuando se declara que ese país alberga la intención de remodelar el orden internacional en favor de uno que incline la balanza en su beneficio y tiene, cada vez más, la capacidad con el poder diplomático, militar y tecnológico para avanzar en ese objetivo, en un entorno en el que se socavan los procesos políticos democráticos de otros países, aprovechando la tecnología y las cadenas de suministro para la coerción y la represión.

En este contexto, se ha señalado la articulación entre la guerra comercial y el desarrollo de la guerra tecnológica impulsada por Estados Unidos contra China. Como parte de ello se significa que los aumentos de aranceles decididos en el marco de la guerra comercial de Trump no sólo no disminuyeron, sino que aumentaron, y se destacan las acciones contra Huawei, la empresa china de tecnología que lidera la industria de comunicaciones, con el desarrollo del 5G y la mayor solicitud de patentes tecnológicas a nivel mundial, una amenaza para el liderazgo monopólico de Occidente en las telecomunicaciones, que le otorgó el control mundial de la información y la inteligencia. En este entorno se habla de una guerra tecnológica que articula políticas del ámbito doméstico estadounidense con otras que refieren un plano de acción internacional.

Como parte de la guerra tecnológica, la apuesta estadounidense por desacoplar las fuerzas productivas occidentales de la industria tecnológica china en sus eslabones estratégicos incluyó la aprobación de la Ley Chips y Ciencia; el endurecimiento del control de inversiones, especialmente contra China, junto al bloqueo de las inversiones chinas en Estados Unidos y la adquisición de empresas estratégicas por el Comité de Inversión Extranjera (Committee on Foreign Investment in the United States, CFIUS); el despliegue de controles para la exportación a empresas chinas de insumos tecnológicos fundamentales que no son fácilmente reemplazables a través de la "lista de entidades" mantenida por la Oficina de Industria y Seguridad (Bureau of Industry and Security, BIS); la propuesta de Estados Unidos a Japón, Corea del Sur y Taiwán de crear la alianza chip para construir una cadena de suministro de semiconductores que excluya a China; y la presión a la empresa de los Países Bajos, ASML (Advanced Semiconductor Materials Litography), la responsable de la producción

de las máquinas más sofisticadas para la fabricación de chips, para que se las deje de vender a China (Merino, 2024).

En general, se subraya que el aumento en el empleo de instrumentos económicos para frenar el desarrollo de China ha tenido amplias repercusiones en las cadenas globales de suministro, en la fragmentación, el comportamiento y las tendencias de la economía internacional, con amplias implicaciones en los ámbitos económico y político, promoviendo así la reconfiguración del orden internacional. En un marco más amplio se destaca que el incremento del conflicto económico, financiero y tecnológico desarrollado por Estados Unidos contra China y otros países de cierto peso en el mercado mundial, como Venezuela, Irán y Rusia, generan fragmentación y restructuración de las cadenas globales de suministro asociadas a las industrias consideradas fuentes de riesgo y vulnerabilidades para la posición de poder de Estados Unidos en las relaciones internacionales, que ha incluido promover la reubicación de las cadenas de suministro en la proximidad geográfica (*nearshoring*), o trasladarlas a países amistosos (*friendly shoring*), no por razones económicas ni por abaratar los costos de producción o maximizar los beneficios, sino por la lucha entre grandes potencias, lo que va en contra de la eficiencia del proceso productivo global desplegado en la etapa precedente, como parte de una tendencia contraria al liberalismo, donde la política subordina a la política económica (Fernández Tabío, 2024).

En tal sentido se ha señalado la existencia en Estados Unidos de “una especie de nuevo Consenso de Washington que abarca tanto a demócratas como republicanos” (Fernández Tabío, 2024: 39), que se nutre de importantes desarrollos de la perspectiva neoconservadora en política exterior “que, si bien son contradictorios con los intereses económicos del capital transnacional, evidencian su persistencia y acomodo a los escenarios actuales de las relaciones internacionales, impulsados por consideraciones estratégicas de la clase política estadounidense, que reconoce como riesgos a su hegemonía el ascenso de potencias no subordinadas a sus intereses” (Fernández Tabío, 2024: 39). Sin embargo, en ese mismo entorno puede agregarse que también se produce la promoción de la confluencia de los procesos inherentes a la acumulación del capital y la hegemonía, a través del desarrollo de varios niveles y formas de relación entre las estructuras del gobierno y el sector privado estadounidense que pudieran definirse como de complementación o integración, considerando las industrias de las cuales forman parte y su importancia como sectores críticos en la geopolítica del país. Ello ha ocurrido desde diversas vías que han incluido el comercio, la asistencia económica y la atención a los desafíos transnacionales que se identifican como parte del entorno de seguridad nacional de Estados Unidos.

SECTOR PRIVADO, ASISTENCIA ECONÓMICA, ACUMULACIÓN Y HEGEMONÍA

La promoción de la inserción creciente del sector privado en la política exterior de Estados Unidos se realiza a través del área de trabajo de la diplomacia. En tal sentido se destaca, por ejemplo, la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (United States Agency for International Development, USAID) adscrita al Departamento de Estado. En este entorno, la ampliación del compromiso con el sector privado en el periodo objeto de estudio se asienta en argumentos relativos a que los actores humanitarios por sí solos ya no pueden abordar las complejas necesidades de las personas afectadas por la crisis, y otros como: “El sector privado crea nueve de cada diez puestos de trabajo en el mundo en desarrollo y proporciona un camino importante hacia la autosuficiencia. Es la fuerza impulsora detrás de las nuevas innovaciones que resuelven problemas. Aporta experiencia a la creación de mercados locales que combinen el ahorro local con las oportunidades de inversión, y proporcione a los países las herramientas para financiar su propio desarrollo” (USAID, 2021a: 4). Además, se declara la articulación entre la promoción del crecimiento económico liderado por el sector privado, con la construcción de redes y alianzas en las áreas comerciales y de seguridad de Estados Unidos con los países en los que trabaja la agencia (USAID, 2021b).

En el marco referido durante la administración de Barack Obama, la acción de la USAID se centró en la promoción de las condiciones político-legales-institucionales en función de la aplicación de los acuerdos comerciales y la facilitación de las corrientes comerciales en un contexto que calificaron como de evolución en la naturaleza del comercio, y entre cuyos rasgos destacaron la dispersión de la producción en múltiples países con cadenas de valor mundiales integradas y el mayor papel del sector privado. Lo anterior se reflejó, por ejemplo, en la aprobación y aplicación de la Política de Fortalecimiento de la Capacidad Comercial (USAID, 2016).

En el gobierno de Donald Trump para fomentar una mayor colaboración entre el sector privado y USAID, esta última lanzó oficialmente su nueva política de participación del sector privado (PSE) en diciembre de 2018. La actualización de esta política continuó durante el gobierno de Biden, y como parte de la misma, se destaca la transformación cultural más amplia en la USAID con el proceso de institucionalización de la participación del sector privado como un principio central de su modelo operativo, el aprovechamiento de su experiencia, recursos e inversión para abordar los desafíos del desarrollo y poner fin a la necesidad de asistencia, a la vez que se potencian mayores oportunidades para las empresas estadounidenses con un énfasis en la promoción del crecimiento económico de Estados Unidos (USAID, 2021b).

En el entorno referido, la evolución de la acción de la USAID incluyó el apalancamiento del poder económico, cultural y político de Estados Unidos, a través del desarrollo de mecanismos de consultoría e innovación para facilitar y promover la inserción del sector privado en el escenario económico, en especial a través de inversiones, tratados comerciales y formación de cadenas globales de valor, pero también de procesos de identificación y compromiso con los valores y la presencia de Estados Unidos en la región como vía para generar condiciones políticas favorables a la realización de sus intereses en la misma.

Los socios público-privados se han destacado entre las modalidades de concreción de las líneas de acción antes señaladas en el espíritu que señala la política de crecimiento económico: “El desarrollo impulsado por la empresa reconoce el valor de la participación del sector privado, al tiempo que va más allá de los modelos tradicionales de contratación y concesión de subvenciones, para colaborar, cofinanciar y codiseñar programas, herramientas e iniciativas” (USAID, 2021a).

Estos socios público-privados se refieren a la participación conjunta de entidades privadas y gubernamentales en diversos procesos. Según aparece publicado en la página de la USAID esta dirección de trabajo se insertó como parte del concepto de alianzas para el desarrollo global que desde mayo de 2001 implicó una reorientación fundamental de cómo funciona la asistencia internacional para el desarrollo, el modo de relacionamiento con los socios tradicionales, así como la inclusión de nuevas relaciones. En tal sentido se señala que:

Esta reorientación, que implica trabajar con socios no tradicionales, incluyendo el sector privado, es un reflejo del cambio en los flujos de recursos hacia el mundo en desarrollo. Hace treinta años, el 70 por ciento de los recursos de los Estados Unidos destinados al desarrollo global se producían en forma de asistencia oficial para el desarrollo humanitario. Hoy en día, el 80 por ciento de esos recursos provienen de la inversión extranjera, donaciones privadas, remesas y otras fuentes no gubernamentales. La asistencia oficial para el desarrollo representa actualmente solo el 14 por ciento de estos recursos, lo que demuestra la importancia del sector privado en el proceso de desarrollo (USAID, 2024a).

Entre los antecedentes más importantes en esta línea de acción se destaca el programa “Cadenas de valor” a través del cual se desarrolló la relación intersectorial entre Wal-Mart Stores, Inc., la Fundación Walmart y la USAID entre 2000 y 2015. El programa se centró en “desarrollar la capacidad de los pequeños agricultores en el mundo en desarrollo” en función de cubrir las necesidades de productos para la venta de los almacenes de la corporación, cuyos dueños han sido declarados como una de las familias de mayor patrimonio en Estados Unidos, con una fortuna que se

ha ubicado en el primer lugar durante varios años consecutivos hasta el 2024 de la lista Fortune Global 500.

La ampliación del programa “Cadenas de valor” se ha realizado desde el 2019 en toda Centroamérica a través del Proyecto de USAID “Creando oportunidades económicas” (London y Fai, 2015), mientras que desde 2022 se inserta en las acciones que desarrolla la USAID para tratar las causas estructurales de la migración en la región articulando la línea de trabajo al programa “Sembrando vidas”, desarrollado por el gobierno de México.

Un punto importante del desarrollo de esta línea de acción ha sido el vínculo de la USAID con el Centro de Globalización, Gobernanza y Competitividad (CGGC) de Duke University. La alianza con este centro, que aparece en la página de la USAID dedicada al tema (USAID, 2024c), se estableció en el año 2005, pero en el 2017 el centro cambió su nombre a Centro de Cadenas de Valor Globales (GVCC, por sus siglas en inglés) para “reflejar los logros y poner aún más el sello en la importancia del análisis de la cadena de valor global para abordar los problemas de desarrollo”. En el entorno de esta alianza se amplió la articulación de corporaciones estadounidenses a los instrumentos de desarrollo de la política exterior del país en función de la competencia por los mercados y el poder económico que ello supone. Su trabajo abarca áreas como la alimentación y la agricultura, la energía y el medio ambiente, los servicios, así como múltiples industrias manufactureras que van desde los textiles y las prendas de vestir hasta los dispositivos médicos. De 2007 a 2021, la investigación abarcó más de cincuenta cadenas de valor únicas de la industria en más de treinta y cinco países.

El despliegue de la acción referida, con antecedentes en las necesidades de desarrollo de la aplicación del proyecto neoliberal desde la década de los ochenta del siglo XX, se ha potenciado en el XXI, con el salto de tanques de pensamiento y universidades en lo que se ha denominado la industria universitaria. Como parte de esta industria y su articulación a la política exterior de Estados Unidos también se ha destacado la formulación de metodologías para construir lo que se ha llamado desde la USAID como Líneas País, con el concurso de laboratorios de ideas (*think tanks*) y universidades como la Heritage Foundation y Harvard, y que se ubica junto a las estrategias integradas del Departamento de Estado en el centro de la acción estadounidense en función de sus intereses nacionales y geopolíticos.

El trabajo con instituciones académicas como Florida International University y Miami University también se ha identificado como multiplicadores de fuerza, que pueden recopilar información de código abierto que se puede compartir rápida y fácilmente con socios para la acción en las operaciones que desarrolla el Comando Sur de Estados Unidos (Richardson, 2022). Ello se desarrolló durante el gobierno de Joseph Biden como parte de lo que se definió como “disuasión integrada”, un modo

de relación que integra los esfuerzos del departamentos de Defensa, de Estado, el del Tesoro, el Congreso, el Comando Sur, la comunidad de inteligencia, interagencias, ONGS, la industria o sector privado, aliados y socios, para unir y multiplicar capacidades utilizando “métodos innovadores” y todas las palancas disponibles: activos, recursos y autoridades (Richardson, 2022).

Sobre las alianzas antes referidas, Laura Richardson señaló que: “U.S. Southcom sirve como un innovador banco de pruebas para el Departamento de Defensa, la interagencia, la industria privada y la academia en el desarrollo de nuevas tecnologías para mantener nuestra ventaja innovadora sobre la República Popular China, Rusia y otros adversarios” (Richardson, 2022). En ese marco se destacaron acciones ligadas al avance de la tecnología militar, robótica, de telecomunicaciones; las que corresponden a procedimientos de inteligencia para conocer contextos; las emprendidas en el entorno de la atención a la Covid-19; así como las de atención a la migración irregular, entre otras.

En función de esto último también se destacaron en los últimos años los esfuerzos para la recuperación de la Covid-19, que se ubicaron como marco contextual de acción para recuperar el liderazgo global de Estados Unidos. Sobre ello Samantha Power, directora de la USAID durante la administración de Biden, señaló en un artículo publicado en la revista *Foreign Affairs Latinoamérica* que para Estados Unidos encabezar la distribución mundial de la vacuna contra la Covid-19 podría remozar su prestigio internacional. La propuesta fue sustentada por Power (2021) considerando los efectos positivos en la opinión pública internacional sobre Estados Unidos del Plan de Emergencia del Presidente para el Alivio del Sida (President’s Emergency Plan for AIDS Relief, PEPFAR), una iniciativa internacional del presidente George W. Bush, así como todo el potencial acumulado por la USAID en el mundo, las alianzas que ha promovido entre ministerios de salud, organizaciones no gubernamentales, instituciones académicas y el sector privado de muchos países.

Como parte de estas colaboraciones se han insertado corporaciones de diversos sectores en la política exterior de Estados Unidos como las del sector salud en el programa de vacunación Covid-19 de Momentum Routine Immunization Transformation and Equity en Europa y Eurasia (USAID, 2024b). El trabajo en esta área ha sido reconocido como parte de la proyección estadounidense para apalancar su hegemonía, pero las ganancias de estas corporaciones también reflejan lo importante del proceso para garantizar su proceso de acumulación.

CONCLUSIONES

El análisis de la política exterior de Estados Unidos, especialmente en América Latina, revela la importancia creciente de instrumentos económicos y del sector privado en la disputa geopolítica y geoeconómica por hegemonía y mercados, desde los pilares del poder político-militar, económico y cultural de la nación a partir de la década de los noventa del siglo xx.

En el orden teórico la situación descrita ha generado debates desde diferentes perspectivas como el enfoque neoclásico de corte liberal y el marxista, que retoman las conexiones entre las esferas de la economía y la política, indistintamente, alrededor de los modos y efectos del empleo de la geoconomía como estrategia de poder, y profundizando en las bases e implicaciones del desarrollo de las contradicciones entre grandes potencias y el enriquecimiento multidimensional de los instrumentos y modos a través de los cuales se producen los procesos de reparto económico y político del mundo inherentes al capitalismo en su fase imperialista.

El estudio de este fenómeno entre los años 2015 a 2023 reveló en relación con lo sistematizado en la literatura consultada sobre el aparato teórico de la geoconomía: el perfeccionamiento del modo de utilización de las sanciones económicas, enfocando las mismas a sectores estratégicos de los países objetivo, articulando su acción en sistema hacia países aliados, y potenciando su acción insertándolas, con los desarrollos referidos, en modelos geopolíticos enfocados en la subversión de gobiernos no afines o en contradicción con los intereses estadounidenses; y la institucionalización de la participación del sector privado, como un principio central del modelo operativo de la asistencia para el desarrollo, y expresión de la confluencia de los entornos de acumulación del capital a escala transnacional con el desarrollo de las alianzas comerciales y de seguridad en las disputas por la hegemonía.

Dichas variaciones se encuentran condicionadas por un contexto en el que se ubica el ámbito económico como central en la ascendencia de China en América Latina y el Caribe, así como a nivel mundial, definiendo una zona de confluencia de intereses políticos y económicos en las disputas por la hegemonía estadounidense y la acumulación del capital, a la vez que se ha potenciado la participación directa de los intereses corporativos privados en la conformación de la política de Estados Unidos, y como parte de la misma de su política exterior (Vázquez Ortiz, 2024).

FUENTES

ANTONIO, ESTEFANÍA DE, y MIGUEL CHARTRE

2025 “Quién es quién en el gobierno de Donald Trump”, *La era Trump*, rtve noticias, en <<https://www.rtve.es/noticias/quien-gobierno-trump/>>.

BALDWIN, DAVID ALLEN

2020 *Economic Statecraft*, nueva edición, Princeton, Princeton University Press / Bridget Flannery-McCoy / Alena Chekanov.

BLACKWILL, ROBERT D. y JENNIFER M. HARRIS

2016 *War by Other Means: Geoeconomics and Statecraft*, Cambridge, Mass., Harvard University Press / Belknap Press.

DEPARTAMENTO DE ESTADO

2022 “El Departamento del Tesoro emite la Licencia General 41 sobre Venezuela al reanudarse las conversaciones en la Ciudad de México”, en <<https://www.state.gov/translations/spanish/el-departamento-del-tesoro-emite-a-licencia-general-41-sobre-venezuela-al-reanudarse-las-conversaciones-en-la-ciudad-de-mexico/>>, consultada el 11 de noviembre de 2023.

2020 “Declaración de prensa”, 12 de marzo, en <<https://www.state.gov/the-united-states-increases-pressure-on-illegitimate-former-maduro-regime-with-designation-of-tnk-trading-international-s-a/>>, consultada el 5 de mayo de 2022.

DEPARTAMENTO DEL TESORO

2024 “Papel de la Tesorería”, en <Role of the Treasury | U.S. Department of the Treasury>, consultada el 23 de junio de 2024.

2023 “Venezuela Sanctions Regulations 31 CFR part 591. General License No. 8L. Office of Foreign Assets Control”, Washington, D.C., en <<https://ofac.treasury.gov/media/931811/download?inline>>.

DO NASCIMENTO, LUCAS GUALBERTO

2024 “La geoeconomía y geopolítica de las rivalidades China-Estados Unidos en las estrategias del Asia-Pacífico vs. Indo-Pacífico”, *Relaciones Internacionales*, no. 57, octubre 2024-enero 2025, pp. 191-207.

FERNÁNDEZ TABÍO, LUIS RENÉ

- 2024 “Proyección geoeconómica de Estados Unidos contra China: de la guerra comercial a la de los semiconductores”, *Política Internacional*, vol. VI, no. 1, pp. 36-48.

FINANCIAL CRIME ACADEMY

- 2024 “Estados Unidos: visión general, adopción y aplicación de la legislación sobre sanciones”, 9 de abril, en <<https://financialcrimeacademy.org/es/estados-unidos-vision-general-adopcion-y-aplicacion-de-la-legislacion-sobre-sanciones/>>, consultada el 7 de mayo de 2024.

GÓMEZ TOVAR, ROSA y PABLO RUIZ NÁPOLES

- 2021 “Efectos potenciales de los cambios en el T-MEC respecto al TLCAN sobre la economía mexicana”, *Norteamérica*, año 16, no. 2, julio-diciembre, pp. 347-373.

JOINT CHIEFS OF STAFF

- 2015 “National Military Strategy of the United States”, junio, en <https://www.jcs.mil/portals/36/documents/publications/2015_national_military_strategy.pdf>.

LONDON, TED y COLM FAY

- 2015 *Walmart and USAID: The Evolution of a Global CrossSector Partnership*, WDI, University of Michigan.

LUTTWAK, EDWARD

- 1999 “Turbo-Capitalism: Winners and Losers in the Global Economy”, Nueva York, Harper Collins.
- 1990 “De la geopolítica a la geoeconomía: lógica del conflicto, gramática del comercio”, *El Interés Nacional*, vol. 20, pp. 17-23.

MERINO, GABRIEL

- 2024 “Transición de poder mundial y guerra mundial híbrida. Principales focos y frentes de un conflicto mundial y las relaciones entre Estados Unidos, China y América Latina”, *Revista Estado y Políticas Públicas*, no. 23, octubre 2024-abril 2025, pp. 31-56.

POWER, SAMANTHA

- 2021 “La ventaja de Estados Unidos y la oportunidad de Biden”, *Foreign Affairs Latinoamérica*, vol. 21, no. 1, pp. 2-15.

RICHARDSON, LAURA

2022 “Statement of General Laura J. Richardson Commander, United States Southern Command Before the 117TH Congress House Armed Services Committee”, 8 de marzo, en <<https://www.congress.gov/118/meeting/house/116955/witnesses/HHRG-118-AS00-Wstate-RichardsonL-20240312.pdf>>.

THIRLWELL, MARK

2010 “The Return of Geoeconomics: Globalisation and National Security”, *Perspectives*, septiembre, Lowy Institute for International Police.

TROXELL, JOHN F.

2018 “La geoconomía”, *Military Review* (Fort Leavenworth, ks), tomo 73, no. 2, enero-febrero, pp. 52-69.

TRUMP, DONALD

2019 “Executive Order 13857—Taking Additional Steps to Address the National Emergency with Respect to Venezuela”, en <<https://www.presidency.ucsb.edu/documents/executive-order-13857-taking-additional-steps-address-the-national-emergency-with-respect>>, consultada el 18 de enero de 2023.

2018a “Executive Order 13850—Blocking Property of Additional Persons Contributing to the Situation in Venezuela”, en <<https://www.presidency.ucsb.edu/documents/executive-order-13850-blocking-property-additional-persons-contributing-the-situation>>, consultada el 18 de enero de 2023.

2018b “Executive Order 13827—Taking Additional Steps to Address the Situation in Venezuela”, en <<https://www.presidency.ucsb.edu/documents/executive-order-13827-taking-additional-steps-address-the-situation-venezuela>>, consultada el 18 de enero de 2023.

2017 “Executive Order 13808—Imposing Additional Sanctions with Respect to the Situation in Venezuela”, en <<https://www.presidency.ucsb.edu/documents/executive-order-13808-imposing-additional-sanctions-with-respect-the-situation-venezuela>>, consultada el 18 de enero de 2023.

UNITED STATES AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT (USAID)

2024a “Alianzas Públicas-Privadas”, en <[Alianzas Publicas-Privadas | El Salvador | Basic Page | U.S. Agency for International Development \(usaid.gov\)](https://www.usaid.gov/es/alanzas-publicas-privadas)>, consultada el 20 de febrero de 2024.

- 2024b “Revisión del programa de vacunación Covid-19: Europa y Eurasia”, en <Revisión del Programa de Vacunación COVID-19: Europa y Eurasia - USAID MOMENTUM>, consultada el 22 de febrero de 2024.
- 2024c “Global Value Chains Iniciativa”, en <USAID - Global Value Chains>, consultada el 22 de febrero de 2024.
- 2021a “Private-sector Engagement Policy”, en <USAID Private-Sector Engagement Policy>, consultada el 20 de febrero de 2024.
- 2021b “Política de crecimiento económico”, en <USAID’s Economic Growth Policy>, consultada el 20 de febrero de 2024.
- 2016 “Policy for Trade Capacity Building”, en <20161216 USAID-TCB Policy-single_page.indd>, consultada el 20 de febrero de 2024.

VÁZQUEZ ORTIZ, YAZMÍN BÁRBARA

- 2024 “Estados Unidos: clase capitalista, financiamiento político y desarrollo”, *Economía y Desarrollo*, vol. 168, no. 2, en <http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0252-85842024000200001&lng=es&nr=iso>, consultada el 4 agosto 2024.
- 2023 “Migración y geopolítica en la dinámica actual de las relaciones interamericanas”, *Novedades en Población*, vol. 19, no. 38, pp. 275-299.

VOZ DA AMÉRICA (VOA)

- 2021 “Comandante de Southcom reitera que EE. UU. aspira a transición pacífica en Venezuela”, *Diálogo Américas*, 7 de enero, en <<https://dialogo-americas.com/es/articulos/comandante-de-southcom-reitera-que-ee-uu-aspira-a-transicion-pacifica-en-venezuela/#.YpWuzJJBzZ4>>, consultada el 13 de mayo de 2021.

WHITE HOUSE

- 2022 “National Security Strategy”, octubre, en <<https://bidenwhitehouse.archives.gov/wp-content/uploads/2022/10/Biden-Harris-Administrations-National-Security-Strategy-10.2022.pdf>>.
- 2017 “National Security Strategy of the United States of America”, diciembre, en <<https://news.usni.org/2017/12/18/document-national-security-strategy-united-states-america>>.

ZARATE, JUAN

- 2013 *Treasury’s War: The Unleashing of a New Era of Financial Warfare*, Nueva York, Public Affairs.

