

EL CARIBE FRENTE AL MUNDO MULTIPOLAR:

APUNTES SOBRE EL COMERCIO Y LA POLÍTICA CON ESTADOS UNIDOS Y LA REPÚBLICA POPULAR DE CHINA

Mariana Aparicio Ramírez*¹

Geopolítica

Resumen

En el capitalismo globalizado, las regiones, como los países que la conforman, buscan incentivar sus economías a través de su inserción en la economía internacional. Para el Caribe, el escenario de un mundo económico multipolar le propone retos y oportunidades para su desarrollo económico, así como una relación política con sus socios comerciales. El objeto central de este artículo es analizar la política comercial de dos de las principales economías mundiales, Estados Unidos y la República Popular de China, como instrumento de su política hacia el Caribe.

Palabras clave: El Caribe, Estados Unidos, República Popular de China, Política Comercial, Política Exterior.

La inserción internacional del Caribe en un mundo económico multipolar

El Caribe² es tan diverso como los países que lo componen, al igual de los bienes³ y servi-

cios que cada uno exporta. Sin embargo, todos comparten características en común: son economías pequeñas, altamente endeudadas, poco diversificadas y con un elevado coeficiente de apertura (excepto Cuba), lo cual las hace más vulnerables a los choques externos de la economía internacional, sumado a los efectos negativos de los desastres naturales en su desarrollo económico (Díaz, 2016; Fuentes, Melgarejo y Mercer-Blackman, 2015).

En la tabla 1 se presentan datos sobre la apertura de las economías caribeñas al comercio internacional. Como se muestra, todos los países de la región rebasan con creces el coeficiente de apertura de América Latina y el Caribe en conjunto, que en el año 2015 representó el 43.03. Si comparamos la apertura de la economía mexicana y chilena para el mismo año, los cuales son los países más abiertos de América Latina, se registran datos de 72.8 y 60.4 respectivamente, éstos no logran acercarse a los dígitos de apertura del Caribe que ronda entre el 97.80, siendo Antigua y Barbuda la economía más abierta y República Do-

* Doctora en Ciencias Sociales por la FLACSO-México. Profesor Asociado de T.C. en el Centro de Relaciones Internacionales de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM.

¹La investigación fue realizada gracias al apoyo del Programa UNAM-DGAPA-PAPIIT IA302817 "El comercio como instrumento de política exterior hacia América Latina: China y Estados Unidos en perspectiva comparada (1990-2015)". El artículo es una versión revisada y actualizada de la ponencia presentada en la Mesa Redonda "El Caribe frente a un mundo multipolar", realizada en el marco de los Jueves de Debate Latinoamericano, Centro de Estudios Latinoamericanos, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 25 de agosto de 2016.

² En este artículo se toman los datos de algunos países del Caribe, principalmente aquellos que conforman el CARICOM. Ello se debe a la falta de datos disponibles para que sea posible analizar a la región en su conjunto. Este no es un problema al que sólo la autora se ha enfrentado, Fuentes, Melgarejo y Mercer-Blackman (2015:8) sugieren en su estudio que hay dos tipos de literatura sobre el análisis económico del Caribe: 1) Aquellos que utilizan una base de datos amplia para dar cuenta de propuestas para la región en su conjunto, cuando en el análisis no se incluyen a todos los países de la región; 2) Documentos que sólo analizan algunos países del Caribe.

³ Sus exportaciones principalmente se basan en recursos naturales y bienes con poco valor agregado.



minicana⁴ la menos abierta con 53.57 (Banco Mundial, 2016).

se ve afectado con mayor severidad a los ciclos económicos de dicho país. De acuerdo

Tabla 1
Coefficiente externo de América Latina y el Caribe, 1990-2015*

	1990	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Antigua and Barbuda	175.93	123.15	123.12	117.09	105.11	105.92	104.35	103.69	105.83	104.64	97.80
Bahamas	110.12	91.20	93.20	100.02	87.53	89.99	100.96	105.92	99.82	104.83	93.43
Cuba	71.11	31.08	39.36	44.92	32.91	40.29	46.96	45.87	44.32
Barbados	79.52	88.79	95.66	98.45	85.84	96.60	91.46	89.91	87.11	84.87	81.21
Dominica	135.08	97.54	87.90	96.93	84.25	88.82	90.92	84.56	82.71	81.54	80.72
Granada	105.21	104.97	78.38	81.42	72.35	75.79	79.00	78.36	78.84	72.51	68.69
Haití	..	46.11	56.98	56.92	58.28	80.09	76.42	70.07	71.17	71.25	69.52
Jamaica	99.94	..	90.49	113.58	86.89	80.93	83.92	82.16	83.40	84.57	77.07
República Dominicana	77.52	82.91	65.53	61.44	50.60	54.83	57.50	57.50	56.62	56.33	53.57
Saint Kitts and Nevis	102.88	95.01	93.30	90.58	77.42	84.45	86.19	85.82	88.36	86.04	78.98
San Vicente y las Granadinas	156.72	105.37	118.28	113.55	100.43	111.75	107.68	103.37	100.72	94.96	95.33
Santa Lucía	117.50	95.87	89.29	92.17	85.99	84.02	82.74	85.44	83.32	81.51	78.11
Suriname	86.49	52.93	75.58	109.17	87.92	90.96	111.01	109.59	103.06	98.04	91.10
Trinidad y Tobago	73.32	104.91	105.33	105.80	90.48	90.33	105.83	96.50	85.68	75.89	59.85
América Latina y el Caribe	33.35	39.12	45.37	46.91	40.37	42.83	45.25	45.33	44.81	42.51	43.03

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial (2016).

*Años y países seleccionados.

[..] Datos no disponibles.

Como se sugirió líneas arriba, la apertura de los mercados caribeños los hace más sensibles a los choques externos de la economía internacional, siendo que su principal socio comercial sigue siendo Estados Unidos, aunque China adquiere cada vez más una presencia importante (Díaz, 2016; Trinkunas, 2016; León Manríquez y Tzili Apango, 2016),

con los datos proporcionados por la página oficial del CARICOM, en 2014 los diez principales socios comerciales de exportación de la región son Estados Unidos que representa el 29.2%, seguido de Canadá con un 3%, 2.8% Brasil, Jamaica, Puerto Rico y Emiratos Árabes Unidos representan un 2.7%, 2.5% y 2.2% respectivamente. España, Guyana, Holanda y Reino Unido, oscila entre 2.1% y 1.9%.

⁴ República Dominicana es el único país de la región caribeña que tiene un Acuerdo de Libre Comercio vigente con Estados Unidos. Es miembro del CAFTA+RD el cual se firmó el 5 de agosto de 2004 y entró en vigor en ese país el 1 de marzo del 2007.

El total de las exportaciones de la región ascendió a \$20, 197, 625 dólares, de los cuales \$13, 005, 978 corresponden a los primeros 10

países socios de exportaciones, que representan el 64.4% del total. Mientras que los principales socios que importan los países del Caribe son Estados Unidos con un 29%, Gabón representa el 8.8%, a Trinidad y Tobago le corresponde el 7.1%, a China el 6.1%, a Colombia y Rusia el 5% y 4.3%, respectivamente, Venezuela el 3.7%, Brasil el 2.9%, Japón 2.4% y el Reino Unido 2.3%. El total de las importaciones del Caribe durante el 2014 ascendió a \$25, 829, 344 dólares, de los cuales \$18,503, 197 dólares le corresponden a los diez primeros socios comerciales que representan el 71.6% (CARICOM, 2016).

Un escenario similar lo constituye otro elemento fundamental para las economías caribeñas, el peso que tiene el ingreso por servicios como porcentaje del PIB. Como se muestra en la tabla 2, países como Antigua y

Barbuda, Bahamas, Barbados, Dominica, Granada, Jamaica, St. Kitts and Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía y Trinidad y Tobago, el ingreso por servicios es más importante que el de bienes, el cual oscila entre 57% al 30%, siendo el principal el sector turismo, aunque no el único. Mora siguiere que para “poder desarrollarse y competir es necesario incluir nuevos sectores, como industrias culturales, servicios profesionales y promoción conjunta. Además, aumentar las alianzas geopolíticas que permitan impulsar relaciones comerciales” (2015), y un actor que ha tenido presencia en este sentido son las inversiones chinas (Piccone, 2016). De ahí la importancia de la diversificación no sólo de los principales socios sino de los bienes y servicios producidos en la región.

Las economías caribeñas son poco diversi-

Tabla 2
América Latina y el Caribe. Servicios como Porcentaje del PIB, 1990-2015*

	1990	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Antigua and Barbuda	106.49	72.79	69.18	62.52	61.21	61.92	61.29	56.99	57.01
Bahamas	65.48	47.39	49.28	47.74	45.35	46.46	47.99	51.36	50.99	52.19	45.11
Cuba
Barbados	44.93	48.22	54.12	56.15	48.12	53.36	41.59	40.75	49.88
Dominica	38.11	42.42	36.89	39.90	36.25	41.41	44.00	39.01	39.29
Granada	43.58	46.53	30.52	33.94	32.42	31.99	33.29	32.39	31.12
Haití	..	11.48	16.00	17.91	19.06	26.13	22.12	21.10	20.61	20.48	19.26
Jamaica	37.54	38.62	36.16	37.74	37.64	33.80	31.72	32.94	33.07	36.57	36.27
República Dominicana	21.74	26.29	22.53	18.41	16.91	16.37	14.94	14.98	15.05	15.41	15.91
Saint Kitts and Nevis	42.63	41.56	47.52	39.60	33.54	37.78	39.86	42.90	46.01
San Vicente y las Granadinas	31.88	46.38	42.99	36.69	34.55	33.71	33.09	32.84	32.20
Santa Lucía	58.37	58.59	64.74	48.48	45.72	45.97	45.24	44.37	44.70
Suriname	30.99	19.57	14.76	11.46	17.26	15.86	14.94	19.30	18.32
Trinidad y Tobago	15.94	11.56	9.02	4.53	5.99	6.00	45.48
América Latina y el Caribe	6.22	6.12	6.55	6.18	6.15	5.69	5.98	6.02	6.18	6.34	6.87

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial (2016).

*Años y países seleccionados.

[..] Datos no disponibles.

ficadas en su mercado de origen y destino. Las relaciones comerciales relevantes para las economías son dos principalmente: la intra-regional (entre los miembros del CARICOM) y la de Estados Unidos vía el Sistema Generalizado de Preferencias (Correa, 2012). Como se constata en los datos arriba señalados, Estados Unidos sigue siendo el principal socio comercial, lo cual hace a la región, hoy más que nunca con el presidente electo Donald Trump, vulnerable a las políticas internas de ese país,⁵ este argumento se desarrolla con mayor amplitud en el siguiente apartado.

Tal como el presidente electo lo ha planteado en un reciente video, del 21 de noviembre del 2016,⁶ en donde anunció lo que parece serán las principales líneas de acción en los primeros cien días de su administración en la Casa Blanca. En lo que aquí interesa, su política comercial entrará en revisión, todo lo cual sugiere, hasta ahora, un retorno a la política comercial proteccionista pero selectiva, esto es, sólo se “renegociará” con aquellas economías que considere su administración está en desventaja y presente déficit comercial.⁷ Para el caso caribeño, la situación es aún de mayor vulnerabilidad, ya que la Iniciativa de la Cuenca del Caribe depende directamente de la extensión de preferencias comerciales que se delinea en el Congreso estadounidense.

⁵ El Caribe, al igual que México, son dependientes al acceso del mercado estadounidense. Para un análisis de los efectos de la dependencia comercial en la economía mexicana ver Aparicio (2013).

⁶ Ver CNN, “Trump outlines policy plan in video address”, en <<http://edition.cnn.com/videos/politics/2016/11/21/donald-trump-first-100-days-policy-plan-video-tsr.cnn>>.

⁷ En un artículo Puyana y Aparicio sugieren que “Trump ofrece arreglos comerciales que impliquen superávit comercial para los Estados Unidos, en burda versión del mercantilismo [...] El comercio no es un juego en que todos ganan y mucho menos el ganador sea siempre el mismo. Si un país gana fracciones de mercado en otro país es a costa, o de la producción nacional o de otro exportador, pues los superávits comerciales de unos son déficits de otros” (Puyana y Aparicio, 2016:28).

El interés político del comercio de Estados Unidos hacia la región caribeña

El mercado de Estados Unidos es relevante para muchos países en el mundo, tanto por el tamaño de su economía como por la capacidad de compra de sus ciudadanos, por lo que obtener acceso se ha convertido en una política relevante para varios países que han desarrollado algún grado de dependencia comercial con productos como materias primas o de poco valor agregado en sus exportaciones, como es el caso de la región caribeña.

Si bien Estados Unidos y los países del Caribe forman parte de la Organización Mundial del Comercio (OMC), donde ambos son favorecidos por la Cláusula de Nación más Favorecida, consagrada en el artículo primero del GATT,⁸ la OMC permite, por un lado, extender preferencias arancelarias de los países desarrollados a los de menor desarrollo relativo vía el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y, por el otro, la firma de acuerdos de libre comercio, por lo que Estados Unidos tiene el poder de decidir quién puede ingresar a su mercado y bajo qué condiciones.

Lederman y Özden (2007) sugieren que al determinar qué países obtienen acceso preferencial al mercado de Estados Unidos, el interés político adquiere un papel cada vez más importante, porque la garantía o remoción de la elegibilidad de preferencias comerciales es una decisión de política interna, que involucra la estrategia comercial de la administración en turno, pero más importante es la conformación del Congreso

⁸ Desde la creación del GATT, siempre se consideró y sancionó que los países miembros promovieran uniones aduaneras o zonas de libre comercio, como excepción al principio de no discriminación de la Cláusula de Nación más Favorecida. En el artículo XXIV de GATT se establecieron las condiciones para el comercio de mercancías en este tipo de convenios: “un acuerdo comercial regional debe tener por objeto impulsar el comercio entre sus países miembros y no erigir obstáculos al comercio de otros miembros de la OMC”.

de Estados Unidos, los intereses y el cabildeo que ahí se disputan (2007:250). En este sentido, “los intereses políticos y geoestratégicos juegan un papel importante para determinar la probabilidad de tener acceso al mercado de Estados Unidos [ya que] el país elegido se de-termina internamente de acuerdo al interés geoestratégico estado-unidense” (2007:256) y en gran medida, por los vínculos en las alianzas políticas (Aparicio, 2016).

Es por ello que el acceso al mercado estadounidense para el Caribe está vinculado a la conformación del Congreso de los Estados Unidos y en mantener el acceso preferencial vía el SGP, el cual es una excepción aceptada en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduanero y Comercio (GATT) resultado de la Ronda de Tokio (1973-1979). Son programas de los países desarrollados que aplican aranceles preferenciales a las importaciones procedentes de países en desarrollo.

La política comercial como instrumento de política exterior: SGP en la Cuenca del Caribe vs ALC con países socios y aliados en América Latina

Como se planteó en la sección anterior, el interés político de Estados Unidos en dar acceso a su mercado vía SGP o ALC está determinado por las fuerzas en cómo está conformada su política interna. Ambos instrumentos de la política comercial presentan diferencias para sus socios comerciales, aunque también tiene características comunes. En cuanto a las diferencias, autores como Shadlen (2008) y Manger y Shadlen (2011) sugieren que sólo aquellos gobiernos que estén dispuestos a realizar ciertas concesiones, al otorgar preferencias comerciales y no comerciales a Estados Unidos podrán obtener un acceso

estable y seguro a su mercado vía un ALC. Lo anterior se puede cuestionar, ya que los países con ALC pueden sufrir obstáculos no arancelarios al comercio,⁹ como el caso de México, con lo cual, lejos de crear comercio entre los socios, dificulta poder ejercer lo negociado.

Esta forma de acceso se enmarca en la política de liberalización competitiva, la cual supone inducir la competencia entre los países interesados en obtener acceso al mercado de Estados Unidos con la negociación, firma y ratificación de un ALC, para ello los países interesados deberán abrir sus mercados más allá de lo negociado en el marco de la OMC, adoptar normas y regulaciones estadounidenses en diversos rubros, OMC-Plus y OMC-Extra, además de proporcionar trato nacional a las inversiones estado-unidenses, entre otros. Las concesiones están estrechamente relacionadas al interés nacional de Estados Unidos vinculadas, en su mayoría, a los intereses políticos y de seguridad, ya que su comercio está diversificado y no depende de un mercado o producto específico, caso contrario de la mayoría de sus socios comerciales en la región de América Latina y el Caribe (Puyana y Aparicio, 2013).

El SGP para la política comercial estadounidense se constituye como un programa proporcionado de manera unilateral, a cambio de concesiones económicas no comerciales. Su vigencia se basa a partir de renegociaciones periódicas que responden a criterios políticos discrecionales (Manger y Shadlen, 2011; Mason, 2004;

...el interés político de Estados Unidos en dar acceso a su mercado... está determinado por las fuerzas en cómo está conformada su política interna...

⁹ De acuerdo con el Glosario de la OMC, se entiende por obstáculos al comercio a “los contingentes, los regímenes de licencias de importación, las reglamentaciones sanitarias, las prohibiciones de importación”, en <https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/medidas_no_arancelarias_s.htm>.

Nolan, 2011), además de los criterios económicos regidos por el SGP. Específicamente en la región se encuentra vigente la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (The Caribbean Basin Trade Preferences Act [CBTPA]). Como se sugiere en la página del USTR, la Iniciativa del Caribe tiene por objeto estrechar relaciones económicas con sus vecinos del Caribe y Centroamérica para facilitar su desarrollo económico e incentivar la diversificación en las exportaciones.¹⁰ Estados Unidos ofrece acceso a su mercado en muchos bienes que la región exporta con libre arancel. El CBTPA se encuentra vigente desde el 1 de octubre del 2000 hasta el 30 de septiembre del 2020. Cada dos años el USTR envía al Congreso estadounidense, a partir de lo estipulado en la sección 212 (f) de la Caribbean Basin Economic Recovery Act (CBREA), un reporte sobre los resultados generales de los países beneficiados por el programa,¹¹ así como sugerencias a los lineamientos de su mantenimiento y criterios de elegibilidad.¹²

En el 2013, el CBI fue proporcionado a 16 países y territorios dependientes¹³ con acceso libre al mercado estadounidense. Dichos bienes son petróleo y otros productos relacionados con la energía, y prendas de vestir, provenientes, principalmente de los primeros tres países de los cuales Estados Unidos importa bajo esta modalidad: Trinidad y Tobago, Haití y Jamaica; productos tales como el poliestireno (Las Bahamas); equipos eléctricos (St. Kitts y Nevis); jugo de naranja (Belice); piñas, guayabas y mangos (Haití); y

papayas (Belice), fueron bienes importados con poco impacto en las importaciones totales de Estados Unidos, cada país mencionado tiene rangos cercanos a cero (USTR, 2013:13).

En cuanto a las similitudes del interés político de Estados Unidos en dar acceso a su mercado por SGP o ALC es que al ser un Estado grande y desarrollado puede potenciar su política en un sistema de libre comercio porque los costos de extensiones preferenciales comerciales o negociaciones de acuerdos de libre comercio son menores para él, tal como se ha desarrollado líneas arriba. Como sugiere Krasner (1976), un Estado desarrollado puede utilizar la amenaza de alterar el sistema o la estructura internacional para asegurar sus objetivos económicos y no económicos, en este caso, políticos. Entonces, el poder relativo de Estados Unidos y su capacidad de alterar la estructura del comercio internacional existe y, lo dinamiza con el programa del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y los ALC con países que buscan acceder a su mercado.

Uno de los instrumentos para definir a los socios comerciales o las extensiones comerciales está vinculado, más no determinado, por el nivel de coincidencia o divergencia a sus intereses que los países o socios comerciales presentan en Organismos Internacionales. Específicamente, un instrumento con este fin es el *Reporte de Prácticas de Votación en Naciones Unidas*¹⁴ elaborado por el Departamento de Estado para el Congreso de Estados Unidos en el cual se identifican los temas generales e importantes que se votan en la Agenda de la Asamblea General de las Naciones Unidas (UNGA). Los votos importantes se enfocan directamente en los temas que afectan los intereses de Estados Unidos y en los que cabildaron ampliamente durante cada una de las sesiones desde 1987 a la fecha.

¹⁰ Ver <<https://ustr.gov/issue-areas/trade-development/preference-programs/caribbean-basin-initiative-cbi>>.

¹¹ En el 2013, el CBI fue proporcionado a 16 países y territorios dependientes con acceso libre de arancel al mercado estadounidense.

¹² El desglose de los criterios para el CBI se pueden consultar en el último reporte disponible del USTR del 31 de diciembre de 2013, específicamente en las páginas 16 a la 19, en <<https://ustr.gov/sites/default/files/CBERA%20Report%20Final.pdf>>.

¹³ Los cuales se componen por Antigua y Barbuda, Aruba, Bahamas, Barbados, Belice, Islas Vírgenes Británicas, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, St. Kitts y Nevis, St. Lucía, San Vicente y las Granadinas y Trinidad y Tobago.

¹⁴ Se puede acceder a todos los reportes en la página del Departamento de Estado de Estados Unidos en <<http://www.state.gov/p/io/rls/rpt/index.htm>>.

En dicho reporte se analizan las votaciones de los países en UNGA como una de las medidas para proporcionar incentivos económicos y comerciales. Estos pueden brindarse tanto a países aliados y amigos, como a países hostiles con el fin de profundizar la alianza política para la prevención de una escala de eventos violentos (Grieco e Ikenberry, 2003). Para Estados Unidos, la política comercial puede generar esquemas de cooperación en el ámbito internacional, donde es posible el uso de dichos incentivos para perseguir el interés nacional.¹⁵ Si los Estados presentan menor afinidad con las preferencias de Estados Unidos en política internacional, éste puede utilizar incentivos comerciales para generar coaliciones en el ámbito multilateral (Voeten, 2004:731).

Estados Unidos al ostentar el poder político y económico, lo ejerce en la estructura internacional, y la región del Caribe no es la excepción, ya que es posible que utilice instrumentos de coerción tanto de política económica como comercial, ya sea a través de incentivos, tal como se ha desarrollado líneas arriba, o sanciones económicas en aras de su interés nacional. Es decir, una estrategia geopolítica a partir de instrumentos económicos y comerciales (Grieco e Ikenberry, 2003; Lederman y Özden, 2007).

Los países hacen uso de sanciones económicas cuando tratan de influir en el comportamiento de un país y la vía diplomática no ha sido exitosa o es inviable (Grieco e Ikenberry, 2003:167). Y se pueden enfocar en las sanciones por la vía comercial o por la vía financiera, las cuales pueden adquirir la expresión de bloqueo económico, embargo, revocación del estatus de NMF en el marco del OMC; de forma unilateral o multilateral; sanciones primarias, impuestas directamente por el país iniciador (Grieco e Ikenberry, 2003:165-181).

¹⁵ De acuerdo con Grieco e Ikenberry a diferencia de las sanciones comerciales, los incentivos como instrumento de la política pueden tener mejores resultados. En este sentido, un incentivo es considerado como “una extensión prometida o real de un Estado promotor que brinda un beneficio económico a cambio de una demanda política” (2003:181).

Un ejemplo que destaca en la región caribeña es la condena anual de todos los países latinoamericanos (y de casi todos los miembros de UNGA) desde 1992, sin excepción, sobre la “Necesidad de terminar el embargo económico, comercial y financiero impuesto por Estados Unidos a Cuba” (A/69/98).¹⁶ El 26 de octubre de 2016, en la 71 Sesión de la UNGA, Estados Unidos por primera vez se abstuvo en la votación, lo cual puede considerarse una posición política (A/RES/71/5).¹⁷ Es la primera ocasión, desde hace 25 años, que la resolución pasa sin una posición en contra (Israel también se abstuvo). Sin duda, un hecho sin precedentes y significativo, debido a que Estados Unidos siempre votó en contra de la resolución, hasta ahora, la última votación durante la administración Obama. De hecho, se esperaba una votación distinta en la 70 Sesión de UNGA, a partir del discurso de Obama en la inauguración de Asamblea General y del establecimiento de las relaciones diplomáticas entre Cuba y Estados Unidos, el 27 de octubre de 2015, en donde 191 países de 193 votaron a favor de la resolución y Estados Unidos e Israel en contra.

Desde luego terminar el bloqueo económico, financiero y comercial le corresponde al Congreso de Estados Unidos¹⁸ y a la política comercial del presidente electo, Donald Trump. Por ahora, tenemos una posición política de cambio, que tiene sustento en el establecimiento de las relaciones bilaterales, con el cual se constata que la política del embargo ya no cumple con los fines por los cuales fue creada y mantenida durante un periodo prolongado de tiempo. También resultan evidentes los intereses de inversionistas estadounidenses que observan a la isla como potencial destino, por ejemplo, en marzo del 2015, la empresa Starwood se convertirá en la primera cadena

¹⁶ <http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/69/98>.

¹⁷ Se puede consultar la resolución íntegra y el sentido de las votaciones de todos los países miembros de UNGA en <http://www.un.org/en/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/71/5>.

¹⁸ Un texto muy útil para comprender la importancia del Congreso de Estados Unidos en la formulación de su política comercial es el de Destler (2005).

de dicha nación en abrir hoteles en Cuba en casi 60 años. Otras áreas de interés, además del sector turístico, son el sector energético y la industria biotécnica¹⁹ (*Forbes*, 2015).

Sin embargo, habrá que esperar los lineamientos de política comercial del nuevo presidente hacia el Caribe, en general, y a Cuba en particular. Los primeros porque dependen de la política comercial del presidente Trump al CBI, el análisis del reporte del Representante del USTR y de la aprobación del Congreso de Estados Unidos para mantener las preferencias comerciales, que actualmente gozan bajo este esquema. Y Cuba, porque aún no es clara la política que desarrollará la administración Trump hacia la isla.

En la última reunión del alto nivel entre Estados Unidos y Cuba, la quinta desde la realización de la primera en septiembre del 2015, presidida por la directora general de Estados Unidos del Ministerio de Relaciones Exteriores, Josefina Vidal Ferreiro, y la secretaria adjunta para el Hemisferio Occidental del Departamento de Estado, Mari Carmen Aponte, se reconocieron:

[A]vances registrados en los ámbitos diplomático y de la cooperación en temas de interés común, entre ellos, la concreción de visitas de alto nivel; la adopción de un nuevo acuerdo en materia de salud, específicamente para la colaboración en el área del control del cáncer; la reanudación de los vuelos regulares de los Estados Unidos a La Habana; la realización de encuentros técnicos sobre seguridad aérea y de la aviación, salud, protección del medio ambiente, hidrografía y otros asociados a la aplicación y el cumplimiento de la ley; y la celebración de diálogos sobre asuntos de interés bilateral y

multilateral, como los derechos humanos, y el desarme y la no proliferación (Comunicado de Prensa, Cámara de Comercio de la República de Cuba, 7 diciembre 2016).²⁰

A pesar de los avances reconocidos, es necesario el levantamiento del bloqueo por parte de Estados Unidos para entablar relaciones de normalidad y obtener resultados significativos en lo económico y comercial. De igual importancia resulta devolver al pueblo cubano el territorio ocupado por la Base Naval de los Estados Unidos en Guantánamo. Sin embargo, los avances señalados y el acercamiento al diálogo pueden estar en cuestionamiento, ya que si Donald Trump convierte sus declaraciones en políticas, es posible que el acuerdo se encuentre en riesgo. A este respecto, en un *tweet* publicado por el presidente electo el 28 de noviembre de 2016, estableció: “Si Cuba no está dispuesta a hacer un mejor trato para el pueblo cubano, el pueblo cubano-estadounidense y los Estados Unidos como un todo, pondré fin al acuerdo” (“*If Cuba is unwilling to make a better deal for the Cuban people, the Cuban/American people and the U.S. as a whole, I will terminate deal*”). Así que por ahora, nada está escrito para la región caribeña en su conjunto.

La estrategia comercial de China hacia la región del Caribe

En el documento que delinea la política de China hacia América Latina y el Caribe (*China's Policy Paper on Latin America and the Caribbean*, 2016), se establece que las relaciones comerciales se realizarán sobre la base del principio de reciprocidad y beneficio mutuo, a partir de la búsqueda del establecimiento de relaciones comerciales a largo plazo y diversos acuerdos de facilitación del comercio, inclui-

¹⁹ En una interesante entrevista a Omar Everleny Pérez, publicada en *Forbes* en marzo del 2015, da cuenta de las ganancias en términos económicos para ambos países con el establecimiento de las relaciones bilaterales y ante una posible eliminación del bloqueo económico. Ver <<http://www.forbes.com.mx/quienes-son-los-ganadores-en-la-relacion-cuba-cu/#gs.JPASjs0>>.

²⁰ Para leer el comunicado de forma íntegra ver <<http://www.camaracuba.cu/index.php/es/noticias/261-comision-bilateral-cuba-ee-uu-comunicado-de-prensa-de-la-delegacion-cubana>>.

dos los Acuerdos de Libre Comercio.²¹ En cuanto a las disputas comerciales se plantea manejarlas adecuadamente para promover un desarrollo sano y equilibrado y una diversificación estructural del comercio entre las dos partes.

La estrategia diplomática de China, de coexistencia pacífica, implica que ésta sirve a la economía como un elemento de suma importancia, y utiliza la cooperación económica y comercial como mecanismo para incentivar el desarrollo, con el objetivo de crear beneficios mutuos con sus socios comerciales en un ambiente internacional favorable. La estrategia para América Latina y el Caribe se basa en cinco puntos principales: confianza mutua en el campo político, cooperación mutuamente ventajosa en el frente económico, aprendizaje mutuo en la cultura, reforzar la cooperación tanto a nivel regional, como el Foro China-CELAC, así como a nivel bilateral (*China's Policy Paper on Latin America and the Caribbean*, 2016).

La presencia de China en la región caribeña tiene diversos matices, y estos corresponden no sólo al interés comercial y de inversión del país asiático en la región, también influye dimensiones políticas, como el reconocimiento de los países caribeños a Taiwán (León Manríquez y Tzili Apango, 2016; Urdinez *et al.*, 2015). Aunque China es considerada por el Caribe como una opción de diversificación de sus tradicionales socios comerciales y de inversión, Estados Unidos y Europa, aun no es un socio predominante en la región (Trinkunas, 2016:4).

De acuerdo con Díaz, de los 22 países que reconocen a Taiwán, doce están en Centroamérica y el Caribe, y aunque el autor sugiere

²¹ En la región de América Latina y el Caribe China tiene ALC firmados con Chile, Perú y Costa Rica.

que “la literatura reciente hace ver que éste no parece ser el factor dominante en las relaciones económicas de China con la región” (2016:146), otros autores como Pérez Le-Fort (2016) y Piccone (2016), sugieren que China promueve la construcción de consensos con los países de la región latinoamericana y caribeña en temas de su interés nacional a través de la promoción de la multipolaridad y el multilateralismo, con el fin de enfrentar al unilateralismo estadounidense y reducir la influencia taiwanesa²² (2006:100).

El comercio de China con la región le ha sido favorable para acceder a materias primas, energéticos y minerales necesarios para su desarrollo económico....

El comercio de China con la región le ha sido favorable para acceder a materias primas, energéticos y minerales necesarios para su desarrollo económico, al igual que nuevos mercados para posicionar sus productos manufacturados (Díaz, 2016). Los países latinoamericanos y caribeños se han beneficiado de la demanda china de los productos que colocan en el mercado internacional, sin embargo, China tiene presencia diversa en términos de las relaciones bilaterales (Correa,

2012)²³ y también le ha implicado ciertos costos como “posponer la industrialización o

²² En este mismo sentido, León Manríquez sugiere que “[M]ás allá de las diversas posturas ideológicas (de los países latinoamericanos y caribeños), pareciera que existe un consenso en señalar el renovado interés de China en la región [...] por las siguientes causas: la búsqueda de productos alimentarios y recursos naturales, el deseo de aislar aún más a Taiwán dentro de la comunidad internacional, la insistencia en que la cooperación china con algunos de los países de la región constituye una prueba del compromiso de Pekín con el mundo en desarrollo y la posible construcción de alianzas políticas en el marco del tránsito hacia un mundo multipolar” (2015:280).

²³ La relación comercial de América Latina y el Caribe con China no es homogénea. Hay un pequeño grupo de países que se benefician del comercio, la inversión y los préstamos. En este último rubro, Trinkunas señala, a partir de los datos calculados por Kevin P. Gallagher y Margaret Myers (2014), que el 95% de los préstamos a la región están concentrado en cuatro países: Venezuela, Ecuador, Argentina y Brasil; y la mitad sólo le corresponde a Venezuela (2016:7). Cabe señalar que aunque los países caribeños sí están en la lista de países beneficiados, estos se encuentran en el 5% restante, junto con otros países del Cono Sur.

des industrialización de las economías, inundación de productos chinos más baratos y la dependencia indebida de China como banquero de último recurso” (Piccone, 2016:4). Entonces, la estrategia comercial china ha sido de diversificación asegurando acceso a diversos mercados sin concentrar alguna dependencia comercial (León Manríquez, 2015:282). Muy similar a la premisa desarrollada por Estados Unidos en el siglo XX, que tiene sustento en el análisis de Hirschman (1959) al sugerir que la dependencia comercial puede influir en el comportamiento de los países en el exterior.

A este respecto, autores como Flores Macías y Kreps (2013), Urdinez *et al.* (2015) y Piccone (2016) encontraron en sus estudios que los países de la región no han modificado sus posiciones de política exterior en los Organismos Internacionales de manera general, aunque se puede percibir un cambio, sobretudo, en aquellos que tienen mayores vínculos comerciales, de inversión y préstamos en cuestiones que le interesan a China en dichos foros, como en las votaciones en UNGA en temas de Derechos Humanos (Flores Macías y Kreps, 2013) y no interferencia en asuntos internos y soberanía, aunque se mantienen las divergencias en otros como la reducción de armas nucleares, el cambio climático y las sanciones económicas a Irán (Piccone, 2016).

Todo lo anterior permite sugerir que si bien la presencia de China se ha incrementado en el área económica y comercial en la región desde el año 2000, aun no tiene su correlato en convergencia de sus intereses expresados en Organismos Internacionales, especialmente en las votaciones de UNGA. Hay diferencias importantes entre los países de la región de América Latina y el Caribe que tienen mayores vínculos comerciales de los que no.

Conclusiones

El ascenso pacífico de China hace poco probable, al menos por ahora, desafiar la hegemonía estadounidense en la región caribeña. China no busca cambiar las reglas del juego, se adapta a las existentes imprimiéndole sus intereses nacionales. China no busca confrontar a Estados Unidos en temas bilaterales como es el caso del comercio. Como sugiere Shirk la regla es “no cambio, no exclusión y no confrontación” (2007:244), lo cual no quiere decir que China no ocupe los espacios y el liderazgo que deje Estados Unidos para delinear las reglas del comercio internacional.

Como se desarrolló en el artículo, tanto Estados Unidos como China dinamizan el comercio como una estrategia de política exterior, donde los países socios que tengan dependencia a un mercado específico tendrán razones para presentar posturas afines a los intereses de su mayor socio comercial que, en el caso del Caribe, sigue siendo Estados Unidos, aunque China está incrementando su presencia.

Bibliografía

- APARICIO, Mariana (2013), “Efectos económicos-comerciales de los Acuerdos Preferenciales de Libre Comercio de Estados Unidos con América Latina: el caso de México con referencias a Brasil”, en *The Ana-huac Journal*, vol. 13, núm. 2, pp. 61-92.
- APARICIO, Mariana (2016), “Afinidad en Política Exterior del comercio Norte-Sur: la relación entre dependencia comercial y Acuerdos de Libre Comercio de Estados Unidos con América Latina”, en Alicia PUYANA y Agostina COSTANTINO (coord.), *La inserción de América Latina en la economía globalizada*, México, FLACSO, pp. 101-128.
- BANCO MUNDIAL (2016), *World Development Indicators*, Washington, D. C.
- CARICOM, *Regional Statistics*. Dirección URL: <<http://www.caricomstats.org>>.
- CORREA, Gabriela (2012), “China en el Caribe: estrategia diplomática y de negocios”, en *México en la Cuenca del Pacífico*, año 15, núm. 43, pp. 15-41.
- DESTLER, I. M. (2005), *American Trade Politics, Estados Unidos*, Institute for International Economics, 4a. edición.
- DÍAZ, Raymer (2016), “La nueva relación de América Latina y el Caribe con China: ¿integración o desintegración regional? El caso del CARICOM”, en Enrique DUSSEL PETERS (coord.), *La nueva relación comercial de América Latina y el Caribe con China ¿Integración o desintegración regional?*, México, Red ALC-China/UDUAL/UNAM, pp. 141-194.
- FLORES-MACÍAS, G. A. y S. E. KREPS (2013), “The Foreign Policy Consequences of Trade: China’s Commercial Relations with Africa and Latin America, 1992-2006”, en *The Journal of Politics*, vol. 75, núm. 2, pp. 375-371.
- FUENTES, Rodrigo, J., Karl MELGAREJO y Valerie MERCER-BLACKMAN (2015), *Understanding Economic Growth in the Caribbean Region*, Interamerican Development Bank Working Paper Series, núm. 595.
- GRIECO, J. G. y J. IKENBERRY (2003), *State Power + World Markets. The International Political Economy*, Estados Unidos, W.W. Norton & Company, Inc.
- HERRERA CARLÉS, Humberto y Felipe LÓPEZ (2015), “¿Quiénes son los ganadores en la relación Cuba-EU? Entrevista a Omar Everleny Pérez”, en *Forbes México*, 10 de marzo. Dirección URL: <<http://www.forbes.com.mx/quienes-son-los-ganadores-en-la-relacion-cuba-eu/#gs.JPASjs0>>.
- KRASNER, S. (1976), “State Power and the Structure of International Trade”, en *World Politics*, vol. 28, núm. 3, pp. 317-347.
- LEDERMAN D. y Ç. ÖZDEN (2007), “Geopolitical interest and Preferential Access to U.S. Markets”, en *Economics & Politics*, vol. 19, núm. 2, pp. 235-258.
- LEÓN MANRÍQUEZ, José Luis (2015). “¿Vacío de poder o continuidad hegemónica? Estados Unidos, América Latina y el “factor chino” después de la guerra fría”, en José Luis LEÓN MANRÍQUEZ, David MENA ALEMÁN y José Luis VALDÉS UGALDE, *Estados Unidos y los principales actores de la reconfiguración del orden mundial en el siglo XXI*, México, CISAN, UNAM/UAM-X/UI, pp.271-287.
- LEÓN MANRÍQUEZ, José Luis y Eduardo TZILI APANGO (2016), “Las relaciones China-América Latina y su importancia regional”, en Darío SALINAS (coord.), *América Latina: nuevas relaciones hemisféricas e integración*, México, CIALC, UNAM/Universidad Iberoamericana, pp. 257-285.
- MANGER, M.S. y K.C. SHADLEN (2011), *Political Trade Dependence and RTA Formation*, Ponencia presentada en el Annual Meeting of

- the American Political Science Association, Seattle, 1-4 septiembre.
- MASON, A. M. (2004), "The Degeneralization of the Generalized System of Preferences (GSP): Questioning the Legitimacy of the US GSP", en *Duke Journal Law*, vol. 53, pp. 513-547.
- MORA, Taiana (2015), *El Caribe y la Globalización: entre cooperación regional y economía global*, Santo Domingo, FUNGLODE, panel realizado el 23 de julio. Dirección URL <<http://www.funglode.org/notice/el-caribe-necesita-incorporarse-a-una-estrategia-de-diversificacion-de-exportaciones-y-alianzas-geopoliticas>>.
- NOLAN, K.A. (2011), "Whose Preferences?: Latin American Trade Promotion Pacts as a tool of US Foreign Policy", en *Working Paper CIDE-DEI*, núm. 218.
- PICCONE, Ted (2016), "The Geopolitics of China's Rise in Latin America", en *Foreign Policy at Brookings Institution, Order from Chaos. Foreign Policy in a Troubled World*, Geoeconomic and Global Issues, Paper 2, November.
- PUYANA, Alicia y Mariana APARICIO (2013), "¿Comercio o Política? La estrategia comercial estadounidense y la integración económica regional latinoamericana", en *International Journal of Latin American Studies, Institute of Iberoamerican Studies*, Busan University, vol. 3, núm. 1 (January-June), pp. 175-207.
- PUYANA, Alicia y Mariana APARICIO (2016), "Trump sobre comercio internacional y el TLCAN. Falacias y engañosas promesas", en *LASA Forum*, vol. XLVII, núm. 3, Summer, pp. 28-31.
- SHADLEN, K. C. (2008), "Globalization, Power and Integration: The Political Economy of Regional and Bilateral Trade Agreements in the Americas", en *Journal of Development Studies*, vol. 44, núm. 1, pp. 1-20.
- SHIRK, Susan L. (2007), *China Fragile Superpower*, NY, Oxford University Press.
- TRINKUNAS, Harold (2016), "Renminbi Diplomacy? The Limits of China's Influence on Latin America's Domestic Politics", en *Foreign Policy at Brookings Institution, Order from Chaos. Foreign Policy in a Troubled World*, Geoeconomic and Global Issues, Paper 3, November.
- URDINEZ, F., MOURON, F., SCHENONI, L. y A. DE OLIVERA (2015), *An enemy in the backyard? Chinese geo-economic strategy and U.S. hegemony in Latin America: an empirical analysis, 2003-2014*, 10th International Conference on the Chinese Economy "The Second China's Transition: New Reforms for a New Conflict", CERDI-IDREC, University of Auvergne, France, Clermont-Ferrand, 22-23 octubre. Dirección URL: <http://cerdi.org/uploads/sfCmsContent/html/444/Prog_conf_Chinese_Eco.pdf>.
- VOETEN, E. (2004), "Resisting the Lonely Superpower: Responses of States in the United Nations to U.S. Dominance", en *Journal of Politics*, vol. 66, núm.3, pp. 729-754.