

Lo último: [Manifiesto de Legado a las Americas](#)

"Sí labor empeñosa exige los intereses materiales, empeño aún más valioso reclaman los intereses morales"
(Juan Zorrilla de San Martín)



EVAN ELLIS

NOTICIAS DESTACADAS

OPIDATA

El valor estratégico de ser «Los buenos»

📅 febrero 24, 2026 👤 Legado a las Américas

Autor: R. Evan Ellis [1] Especialista en seguridad hemisférica y relaciones EE.UU.- América Latina

¿Es mejor ser temido o amado?

[Privacy](#) - [Terms](#)



coerción y el interés transaccional.

“Fue la idea de democracia y derechos individuales, y no los tanques y misiles estadounidenses, lo que llevó al pueblo del Pacto de Varsovia a derribar el Muro de Berlín.”

Soy republicano estadounidense de toda la vida. Desde el inicio de mi carrera, centrada en cuestiones de seguridad estadounidense y su relación con América Latina, he sido defensora del pragmatismo estadounidense con nuestros socios y del uso ocasional y juicioso del poder militar estadounidense al servicio del interés nacional. También he creído durante mucho tiempo que el interés nacional de EE. UU. requiere un hemisferio seguro y próspero, dominado por aliados democráticos amistosos, unidos por un marco compartido de transparencia que riga nuestras interacciones comerciales y de otro tipo.

Durante las dos últimas décadas, mientras analizaba y escribía sobre el desafío del avance de China en el hemisferio occidental, también me he centrado cada vez más en el valor estratégico de la «marca» estadounidense para responder a ese desafío, incluyendo el poder diferenciador de lo que representa y lo que inspira en toda la región.

Hoy en día, el enfoque «América Primero» de la Administración Trump abraza sin disculpas la búsqueda de su interés nacional por parte de Estados Unidos, a veces incluyendo el uso de coerción económica y militar abierta. La política actual no abandona, pero posiblemente minimiza los compromisos estadounidenses con instituciones internacionales heredadas y marcos legales, así como la financiación para iniciativas en las que Estados Unidos buscó mejorar la salud, la educación, el desarrollo, las instituciones, la democracia y la protección de las personas, cuando dichos programas no benefician inmediatamente a las empresas estadounidenses ni a su posición estratégica.

La nueva política exterior estadounidense es, posiblemente, un cambio significativo respecto a una aceptación más benevolente de las instituciones internacionales, los principios y el «hacer el bien» que gozaba de cierto grado de apoyo bipartidista desde antes de la Segunda Guerra Mundial. La revisión de los programas de asistencia estadounidense desde la perspectiva de los objetivos estratégicos nacionales es útil. Los contribuyentes estadounidenses habían venido a financiar demasiados programas inflados o ineficaces en el indiscutible nombre de «hacer el bien». Sin embargo, me preocupa profundamente que la búsqueda sin disculpas de Estados Unidos por su propio interés, apoyada por una coacción e intervención económica y militar abierta, afecte a los cálculos y



Realismo vs legitimidad

En el núcleo de la teoría de las relaciones internacionales se debate entre el «realismo», que valora principalmente el poder coercitivo de los Estados y la búsqueda de su interés directo, y otras perspectivas que se centran en la importancia de las instituciones, los principios morales y legales, y los marcos que unen a los Estados en conceptos de intereses más amplios y a largo plazo. Como planteó célebremente el filósofo político italiano Niccolò Maquiavel, la cuestión central del realismo: «¿es mejor ser temido o amado?» Nunca esa cuestión filosófica ha sido más importante que en el momento presente.

Coerción y sus efectos a largo plazo

La nueva postura estadounidense hacia América Latina incluye aranceles significativos, sanciones y amenazas a las mismas, interdicciones letales contra barcos antidrogas, acción militar para capturar al líder de facto vinculado criminalmente a Venezuela y amenazas indirectas de intervenir en Panamá, Groenlandia, Colombia y México, entre otros. Dicha coerción militar y económica puede funcionar a corto plazo, dado que Estados Unidos tiene un poder desproporcionado y los coaccionados generalmente carecen de alternativas. Sin embargo, este pensamiento a corto plazo ignora que los actos de coacción, con el tiempo, invariablemente hacen que la víctima reaccione para protegerse de futuras coacciones, incluso cuando impulsan a otros a ajustar sus propias situaciones para reducir su vulnerabilidad percibida.

Probablemente el mayor riesgo de una búsqueda sin complejos del interés propio, que aprovecha activamente la coerción, es que esto socave la forma en que la región ve a Estados Unidos, su confianza y disposición a cooperar con él, y su disposición a acercarse a otros socios, desde la Unión Europea hasta la República Popular China, como una «cobertura» frente a Estados Unidos en el futuro.

En los negocios, conceptos análogos de «marca», reputación y relaciones suelen recibir un gran valor y están protegidos a veces a un coste elevado, aunque sus efectos en el «resultado final» sean igualmente difíciles de medir.

Durante la Guerra Fría, el poder militar estadounidense y la resistencia a los intentos de subvertir a sus socios jugaron un papel importante en el triunfo final de Occidente. Sin embargo, al final, fue la idea de democracia y derechos individuales que inspiró Estados Unidos, y no los tanques y misiles estadounidenses, lo que llevó al pueblo del Pacto de Varsovia a derribar el Muro de Berlín y levantarse para dismantelar el sistema comunista que controlaba sus países.



Hoy, incluso más que durante la Guerra Fría, EE. UU. compete globalmente contra un adversario que se le acerca en tamaño económico, capacidad en tecnologías clave y, en un futuro no lejano, en fuerza militar. Ese adversario, la RPC, puede movilizar a sus empresas y bancos para ofrecer proyectos superficialmente beneficiosos a políticos que necesitan «entregar los bienes» para su pueblo. Las empresas con sede en la RPC pueden utilizar tecnologías robadas y subvencionadas para conseguir contratos de arquitecturas tecnológicas que luego podrán explotar para espionaje. Los agentes de la RPC pueden tejer amplias redes de relaciones personales, viajes y «beneficios secundarios» para empresarios, políticos, periodistas, funcionarios gubernamentales y académicos para promover sus intereses, distorsionar el discurso público y crear influencia. Una estrategia estadounidense que se centra en la coerción y el transaccionalismo compete con la RPC en el ámbito de las mayores ventajas de esta última.

Hoy en día, muchos socios estadounidenses renuncian a opciones chinas más competitivas en costes para sus arquitecturas tecnológicas, o evitan colaborar con la RPC en asuntos militares, espacial y otras áreas sensibles. Quienes lo hacen, probablemente, hacen ese sacrificio porque calculan que, a largo plazo, la mejor opción para el desarrollo de sus países, y para la seguridad y el bienestar de sus sociedades, es alinearse con la democracia y el Estado de derecho, en lugar de abrir la puerta a agentes chinos que podrían abrumar y secuestrar su economía y sistema político mediante la corrupción, compromiso y dependencia.

En el pasado, los programas estadounidenses para ayudar a socios en áreas como la salud, la educación, la lucha contra la corrupción y el fortalecimiento de instituciones han contrastado con proyectos chinos superficialmente atractivos pero en última instancia interesados en sí mismos. De la misma manera, la defensa de Estados Unidos por los valores democráticos, la transparencia, el Estado de derecho y la protección del individuo, incluso cuando es desigual, equivocada o molesta, ha ayudado a defender ante las poblaciones por qué necesitan a Estados Unidos como socio, incluso cuando la «oferta» material de la RPC es mayor.

Es difícil exagerar hasta qué punto Estados Unidos cede innecesariamente sus principales ventajas estratégicas en la competencia con la RPC, cuando abraza sin complejos el transaccionalismo y la coacción, eliminando programas relativamente económicos que hacen el bien, dejando sin trabajo a algunos de sus defensores más leales de la región que dependían de esos contratos para su sustento. Al seguir este camino, Estados Unidos socava décadas de buena voluntad meticulosamente creada y se reposiciona como un actor que actúa con el mismo interés y coacción que la RPC, pero sin la cínica «endulzante» de esta última en su retórica respetuosa de «ganar-ganar», mientras presenta una «oferta» que parece más modesta que la de China.



el tiempo, los gobiernos socios cambian. Los coaccionados encuentran formas de quedarse con el dinero chino, incluso mientras pacifican Washington, y los socios se cubren y diversifican para protegerse. Algunos altos responsables estadounidenses pueden asumir con arrogancia que los vecinos estadounidenses seguirán cediendo a la coerción porque «siempre han estado con nosotros» o porque «no tienen otra opción». Temo que, para cuando los responsables de la toma de decisiones estadounidenses se den cuenta de que la alineación de nuestros amigos con EE. UU. ha sido reemplazada por resentimiento, abandono y autoatrapamiento en redes de influencia tejidas por la RPC, ya será demasiado tarde.

El valor de la “marca” estadounidense

Proteger la «marca» estadounidense, y el poder que se obtiene de la fe de nuestros vecinos del hemisferio occidental en lo que representa Estados Unidos, no requiere que EE. UU. malpille su riqueza en proyectos insensatos, se ate las manos ante sus adversarios ni abandone la búsqueda del interés nacional estadounidense. Sin embargo, requiere urgentemente el reconocimiento del valor estratégico de la democracia benevolente estadounidense, y la acción de todas las ramas del gobierno para protegerla y fomentarla. Eso incluye la preservación de una gama razonable de programas para «hacer el bien» en el mundo, sin vínculos directos con beneficios comerciales o políticos. Incluye limitar el avance de China mediante inversiones modestas y continuas en el fortalecimiento de las instituciones socias y el Estado de derecho. Incluye una inversión modesta para presentar el caso estadounidense a la región a través de programas mediáticos, estudios académicos y otros encuentros «de persona a persona». Incluye continuar invirtiendo en la Organización de Estados Americanos y otras instituciones del Sistema Interamericano para evitar que la RPC, u otros actores hostiles a EE.UU., dominen esas instituciones.

Una advertencia estratégica

Por último, proteger la valiosa marca estadounidense estratégicamente valiosa también exige vigilancia sobre lo que EE. UU. dice y hace, incluidas sus amenazas implícitas y explícitas. Requiere garantizar que las acciones de Estados Unidos estén estructuradas en principios compartidos, incluyendo el avance de la democracia, la protección del individuo y el respeto al Estado de derecho, en torno a los cuales quienes comparten esos valores puedan unirse. Nunca antes había sido tan importante reconocer no solo que «la región está observando», sino también que los vecinos estadounidenses decidirán y actuarán en base a las conclusiones a las que lleguen y que afectarán profundamente a la seguridad nacional y los intereses de Estados Unidos.

[1] Sobre el autor: R. Evan Ellis es Miembro senior no residente del Centro de Estudios Estratégicos e Internacionales (CSIS) y especialista en seguridad, crimen organizado, China y geopolítica del



🌐 Versión en inglés disponible aquí:

👉 The Strategic Value of Being “The Good Guys” 🇺🇸

Este artículo forma parte de **Opidata**, la plataforma editorial de Legado a las Américas para el análisis de temas clave en la región.

🔍 Más contenidos en 👉 <https://legadoalasamericas.org>

✉ Para recibir nuevos artículos, suscribite a nuestro boletín o seguinos en redes sociales.

← Hacia la Consolidación de un Liderazgo Juvenil Continental

The Strategic Value of Being “The Good Guys” →

👍 También te puede gustar



Geopolítica de Trump en Ucrania y América Latina



El significado de la Inteligencia Artificial

📅 agosto 19, 2023





Counter-Order

📅 noviembre 12, 2024

Deja una respuesta

Tu dirección de correo electrónico no será publicada. Los campos obligatorios están marcados con *

Comentario *

Nombre *

Correo electrónico *

Web





Guarda mi nombre, correo electrónico y web en este navegador para la próxima vez que comente.

Publicar el comentario

Reuniones presenciales

Escuela de Lideres - Tercera Presentación

Pensamiento



REUNIONES PRESENCIALES

Presentación de Legado a las Américas en el Perú

📅 febrero 15, 2024 👤 admin

2 DE NOVIEMBRE Se realizó el primer evento presencial de Legado a las Américas en la ciudad de Lima, Perú



febrero 8, 2024



Inauguración de las actividades de Legado a las Américas en Uruguay

noviembre 29, 2023



Inauguración de las actividades de Legado a las Américas en Ecuador

noviembre 1, 2023

Quiénes Somos



Quienes hemos decidido constituir el Movimiento Legado a las Américas, somos asociaciones nacionales y continentales, así como ciudadanos de 15 naciones, a los que nos motiva el unirnos para bregar juntos en una acción centrada en una Carta de Principios que nos son comunes, a fin de alcanzar la meta que nos hemos propuesto, la cual es un reavivamiento ético y cívico, y como resultado de este, una renovación y reforma en el campo político, económico y social. Podemos definirnos como un movimiento de conciencia.

Enlaces Útiles

[Área de Trabajo](#)[Contacto](#)[Formas de participar](#)[Escuela de Lideres](#)



Publicaciones

Blogs

Videos

Otros Temas

Org. Fundadoras

Cursos Presidenciales

Activismo Cívico

Red Continental

“La ocasión como el fierro; se ha de machacar caliente”

José Hernández –

“Martín Fierro”



Copyright © 2026 [Legado a las Americas](#). Todos los derechos reservados.

Tema: [ColorMag](#) por ThemeGrill. Funciona con [WordPress](#).