

EL LIDERAZGO ESTADOUNIDENSE EN LA DÉCADA DE LOS AÑOS NOVENTA

Montserrat Huguet*

Recibido: 9 Febrero 2008 / Revisado: 4 Marzo 2008 / Aceptado: 22 Marzo 2008

Fareed Zakaria, director de la revista norteamericana de política internacional *Foreign Affairs*, publicaba a comienzos de 2001 un libro acerca del comportamiento de las naciones en la arena internacional¹. En él debatía la cuestión de si los países se seguían rigiendo en su actuación internacional por el “realismo clásico” –en defensa de los intereses expansivos– o más bien por el “realismo defensivo”, cuyas consideraciones prioritarias son las de la seguridad. De este trabajo, denso y sugerente, interesa especialmente la reflexión relativa a la diferencia observable en el tránsito de los Estados Unidos hacia los siglos XX y XXI respectivamente. Dice Zakaria que si en el primero de estos tránsitos, Estados Unidos pugnó por situarse en iguales condiciones en un escenario mundial en el que, por mucho que hubieran aumentado las cifras del comercio internacional, no había vencedores claros, en el presente (2001), esto es, cien años después, el predominio estadounidense resultaba abrumador, y abonaba el terreno, mucho más apropiado que en el paso del siglo XIX al XX, para el mantenimiento de la oleada globalizadora.

Una breve referencia al pasado resultaba muy clarificadora al respecto. Desde la independencia de los Estados Unidos hasta la década de 1890 aproximadamente, el país se abstuvo de exigir un cambio en la arena internacional destinado a equilibrar su creciente peso económico. Durante aquellos casi

cinco lustros, Estados Unidos desaprovechó sus oportunidades expansivas. Pero con la elección del presidente McKinley (1897) –si bien principalmente desde la era de Theodor Roosevelt (1901-1908)– se refuerza la iniciativa en la política internacional. Ya en 1908, señalaba Zakaria, Estados Unidos se impuso en casi todas las oportunidades a su alcance, inaugurando la etapa de legitimación de sus intervenciones en todo el continente americano². Fueron estos años, hasta la Primera Guerra Mundial, aquellos en los que Estados Unidos culminó, mediante políticas de anexión directa y la consolidación de su posición de superpoder económico y militar, su preparación para imponer las reglas de juego al resto del mundo. La deriva norteamericana hacia el imperialismo clásico quedó truncada por la Guerra del Catorce; ya no sería nunca retomada, prefiriendo el país hacer uso de otras formas de influencia menos directas aunque no por ello menos eficientes.

En el siglo XX, el restablecimiento del orgullo nacional por la vía de la interpretación histórica se convirtió en la década de los noventa en una meta ampliamente consensuada por la nación estadounidense. Esto era sin duda un síntoma de la toma de conciencia colectiva del presente histórico. Al considerar tales aspectos de la realidad nacional, el filósofo norteamericano Richard Rorty³ señalaba que la izquierda cultural norteamericana constituía un grupo de presión intelectual que había cambiado

* Profesora de la Universidad Carlos III de Madrid. E-mail: huguet@hum.uc3m.es

¹ Zakaria, F., *De la Riqueza al Poder. Los orígenes del liderazgo mundial de Estados Unidos*. Barcelona, Gedisa, 2001.

² Zakaria, F., *De la Riqueza al Poder...* Op. Cit., 236.

³ Rorty, R., *Forjar nuestro país. El pensamiento de izquierdas en los Estados Unidos del siglo XX*. Barcelona, Paidós, 2001.

las fábricas y la calle por los departamentos de humanidades. Argumentando contra las modas radicales Rorty apuntaba que durante las últimas décadas la izquierda estadounidense había abjurado tanto de su identidad nacional que ser de izquierdas equivalía a pensar que los Estados Unidos no eran sino una aberración de la historia. Según Rorty era preciso que el país recuperase el sueño americano –aquel del poeta de la nación, Whitman o del filósofo Dewey. Un sueño que era el de una nación avocada a construir una democracia radical a escala planetaria. En un alarde sin duda de provocación, Rorty defendía el legítimo restablecimiento del orgullo nacional estadounidense, condición necesaria –decía– para su autorrealización.

En los inicios de los noventa, Estados Unidos había ganado claramente la Guerra Fría. Y lo subrayaba mediante la utilización sistemática de un discurso triunfalista que enfatizaba los dos principios esenciales del internacionalismo estadounidense del siglo XX: *la democracia y el libre mercado*. De la conjugación de ambos principios nació el famoso *dogma Clinton* que vino a transmitir al mundo la idea de que los Estados Unidos estaban en la obligación de consolidar la victoria de la Democracia –expresada por la caída del bloque del Este– y abrir nuevos mercados. Así pues, la apuesta formal de la acción exterior norteamericana durante la década de los años noventa lo fue por la consecución de una *mejora global*.

Sin embargo, y desde la perspectiva de las prioridades en la acción, la década estuvo claramente escindida en dos tiempos. Durante los primeros cuatro años de la administración Clinton, el empeño en la ampliación de los mercados exigió el uso previo de la acción diplomática. Consolidada la expansión económica, durante la segunda mitad de la década, las secuencias se invirtieron: al objetivo político por la vía diplomática se accedía desde una potente acción exterior de signo económico. Aquí, la aceleración de la globalización indicó el momento preciso para un cambio de estrategia

I. TRANSFORMACIONES GLOBALES Y OFENSIVA TECNOLÓGICA.

En la primera mitad del siglo XIX la religión había dejado de ser el principal aliciente de la migración a América. Lo había sido durante la primera Gran Migración, pero ahora las esperanzas del puritanismo quedaban insatisfechas por una realidad estatal inadecuada a su cumplimiento. La

escritura de la época –los *trascendentalistas* en las figuras de Emerson y Thoreau– propusieron, antes que lamento y resignación ante la pérdida de la pureza espiritual del proyecto americano, un conjunto de promesas renovadas. La piedad había sido derrotada y el fructífero ejercicio del beneficio económico –claramente expresado en la permisividad del Norte con respecto a las prácticas esclavistas del Sur– instalado en la Era Jackson, ampliaba la perspectiva de fracaso del experimento religioso y político original.

La escritura constitucional, las instituciones democráticas, fuentes de la identidad política nacional, quedaban estrechas para cubrir las ansias renovadas de independencia puritana. En la tierra de acogida lo de menos eran las diferencias étnicas y confesionales, porque lo que de verdad importaba era la pertenencia común a la gran familia de la civilización cristiana. Pero el genio religioso que había alentado la creación del país estaba siendo aplacado por el lenguaje de la economía política. Así, en 1848, en plena efervescencia de la Revolución en Europa, Thoreau pronuncia su conferencia sobre “la relación del individuo con el Estado”, que será publicada en 1849 con el título de “Resistance to Civil Government” en *Aesthetic Papers* de Elisabeth Peabody. Tras su muerte, el texto recibiría el hoy tan reconocido título de “Civil Disobedience”. Importa advertir que en H. D. Thoreau la política se sitúa en una suerte de inframundo tan indeseable como lo es el ultramundo de la práctica religiosa. La experiencia pública de los americanos se explica a la perfección en la Naturaleza en la que viajar es hacerlo a la esencia de las cosas.

El trascendentalismo americano recoge una serie de preocupaciones singulares. No se trata solo de la defensa de la Naturaleza amenazada por la explotación industrial, el avance del paisaje, sino también la crítica demoledora contra la extinción de los indios y la esclavitud tolerada. El Estado no garantiza la vida del hombre en la Tierra, antes bien lo entorpece. Por encima de las leyes de los hombres –de la Constitución– está el libre ejercicio del pensamiento en cada hombre. A través de él es como se llega a la democracia, no en tanto concepción dogmática de la sociedad, sino en cuanto un episodio irreversible del conocimiento político, susceptible sin embargo y en absoluto de ser considerado el escalón definitivo y final de la organización de las comunidades, porque tal condición es inimaginable, está aún por ver.

Siendo esto así, hay en estos autores una fe desmedida en la educación lectora de los ciudadanos como vehículo de acceso a la democracia original. Emerson opina que cuanto más dedicación y profundidad dedique el estudiante al cultivo de su pensamiento más íntimo y secreto, con más sorpresa encontrará que las suyas son ideas aceptadas como verdaderas por su dimensión universal. La identificación entre escritor y lector promueve una forma de revolución de género global que incluye la “domesticación” de la cultura. En ella se encuentra la llamada “nación de los hombres”⁴

Como si estuviéramos a mediados del siglo XIX, también la meta del último tránsito del siglo XX parecía ser la de producir lo que llamaríamos una nueva *gran transformación*, término este acuñado hace un siglo para definir la vocación de crear un libre mercado, independiente de las limitaciones y regulaciones impuestas por las necesidades sociales, es la tesis fundamental que sostuvo a finales de los noventa el economista John Gray⁵. El último gran régimen ilustrado del mundo, Estados Unidos, aseguraba por entonces este autor, lideraba el proyecto, mientras que la ex Unión Soviética encarnaba una utopía ilustrada rival. Ambos países rendían culto a la razón y a la eficiencia, una forma de soberanía racionalista y una forma de imperialismo cultural. El consenso del Washington, la implantación del capitalismo democrático en todo el planeta, conformaba la última utopía cuyos intentos de realización estaban produciendo trastornos sociales e inestabilidad económica y política a gran escala. A la ex Unión Soviética le había cabido el papel de utopía ilustrada rival.

Pero más allá de las teorías, lo cierto es que la liberalización del mercado y la modernización de la economía se comportaban de forma desigual. De hecho, las nuevas formas del Capitalismo no estaban convergiendo hacia ningún “modelo occidental”. Tampoco se veía por ninguna parte la tan cacareada expansión universal de la democracia liberal occidental. En Rusia por ejemplo, se estaba dando un modelo híbrido entre un gobierno formalmente democrático y un poder presidencial extremadamente fuerte. China o Japón, alejadas por su parte de las formas de democracia liberal occidental, manifesta-

ban comportamientos sociopolíticos peculiares, que difícilmente podían encajar en ningún presupuesto teórico.

Por otra parte, el fracaso de las fórmulas neoliberales implantadas en los años ochenta —las muestras del Reino Unido, de México o de Nueva Zelanda hablaban por sí solas— había procurado nuevas maneras de desigualdad que dificultaban el bienestar y la estabilidad general propugnado por el Laissez Faire. Parecía del todo obvio que ninguna historia permitiría una vuelta a la pureza del liberalismo económico. La gran paradoja, en este sentido, de nuestro tiempo, subrayaba Gray, era que la globalización económica socavaba el LaissezFaire global, puesto que no se abrían paraguas políticos que protegieran al mercado global de las presiones sociales. Los controles y contrapesos políticos, los instrumentos de cohesión que resguardaban a las sociedades —empresas, sindicatos, agrupaciones o asociaciones civiles— estaban desapareciendo o lo habían hecho ya en sus modos de actuación tradicionales. Ciertamente, la reinención del libre mercado a finales del siglo había involucrado a una ambiciosa ingeniería social de amplio espectro. Pero allí donde se implantó dicho mercado, al no poderse renovar las economías sociales de mercado de la Europa continental creadas en la posguerra, se manifestaban profundas e inquietantes rupturas.

Sin embargo, no todos los trastornos de la vida social y económica surgían de la libertad del mercado. Hubiera sido de una enorme torpeza intelectual creerlo así. Sin duda la banalización de la tecnología ha tenido algo que ver al respecto. En tres aspectos. En primer término volvió inoperantes las políticas de pleno empleo; mantuvo, en segundo, el trabajo mundial en constante flujo y finalmente, universalizó la política de incertidumbre económica. Así las cosas, Gray era de los que opinaban que el libre mercado podía estar viviendo sus últimos estertores. Si históricamente el libre mercado había empujado a Occidente a su supremacía, no era menos cierto que, en un mundo pluralista, los criterios y valores occidentales dejaban de tener legitimidad universal. Quizá este último juicio, muy común en los años noventa, era el que invitaba al planteamiento de luchas geopolíticas

⁴ Emerson, R.W., “The American Scholar”, *Essays and Lectures*. New York, J. Porte, The Library of America, 1991, 6ª ed, 53-71.

⁵ Gray, J., *Falso amanecer*. Barcelona, Paidós, 2000.

por la posesión de los recursos naturales, de lo que se seguía que a escala global vendrían tiempos de crisis para la estabilidad y la democracia y que la desintegración del Estado moderno se operaría precisamente en los países más desprotegidos, los más pobres.

Los seguidores, como Gray, de estas tesis pesimistas juzgaban como los optimistas en realidad en términos de globalización. Pero frente a quienes miraron solo las bondades de dicho fenómeno, se trataba no de una integración universal profundamente desequilibrada, sino de un proceso histórico fundamentado en la expansión mundial de las modernas tecnologías de la producción industrial y de las comunicaciones. En una referencia constante a la falta de estabilidad del Capitalismo, Gray rehusaba leer la globalización económica como el estado final hacia el que convergían todas las economías. La globalización, al reforzar algunas relaciones jerárquicas ya existentes y crear otras nuevas, volvía a definir la tesis de la *dependencia*, modificaba las relaciones sociales e incidía en los cambios culturales –bienes de consumo y marcas globales, acervo común de imágenes. Implicaba además una deslocalización o desarraigo de las actividades y relaciones humanas con respecto a las culturas locales, construyendo cadenas de relaciones productivas de ámbito planetario. Se quebraban las tradicionales, constituidas con los eslabones ubicados en los diferentes países del mundo.

Pero de esta lectura de finales de los años noventa no se infería que la globalización derivase en la tan temida homogeneización cultural. Se comprobaba que los mercados mundiales funcionaban precisamente porque se mantenían e incluso se ahondaban las diferencias locales, las regionales y, en algunos aspectos, las nacionales. De hecho, se advertía con claridad meridiana que los medios técnicos al servicio de la comunicación podían facilitar la diversidad. No obstante, en las regiones o países con menos recursos y donde el capital actuaba con mayor reticencia no siempre lograban las actividades económicas internas compensar la pobreza del área.

En definitiva, a finales de la década, un planteamiento somero acerca de cuáles eran los rasgos básicos del nuevo capitalismo global, incluía las siguientes consideraciones. En primera instancia, una incontestable aceleración planetaria de la circulación de flujos de intercambios, tecnologías, culturas, informaciones y mensajes, y en conse-

cuencia un proceso de unificación del mundo y de compresión espacio-temporal. Se avanzaba hacia el sometimiento de la actividad económica a la lógica de un sistema capitalista, que alcanzaba una escala planetaria, no en los términos geográficos, comerciales y financieros del antiguo imperialismo propios del tránsito del siglo XIX al XX, sino absoluta, esto es, verdaderamente “mundial”.

El esplendor del nuevo modelo hacía fácil entender por qué se asistía primero a la crisis y luego a la desaparición de otros sistemas económicos de experimentación histórica: el de las economías de planificación central o el de las economías de autoconsumo. Al incrementarse la interdependencia entre los distintos sistemas productivos, vinculados entre sí mediante redes de flujos cada vez más densas: materiales (mercancías, personas) e inmateriales (capital, información, cultura) se desguazaban las fronteras estatales. Un rasgo esencial de la nueva situación fue la generalización de una lógica mundializada en la orientación de la actuación de empresas e instituciones a la hora de: delimitar sus mercados, buscar proveedores, dirigir inversiones y localizar establecimientos. La producción, la circulación y la distribución se organizaban a una escala en la que los espacios nacionales perdían en parte su importancia. Las pautas del consumo evolucionaron hacia una estandarización de las preferencias. Ciertos modelos de comportamiento en el consumo se difundían con enorme celeridad a través de la publicidad y los medios de información. Por lo que hace al trabajo sin embargo pervivieron las condiciones, los niveles salariales y las normas de regulación laboral, muy variadas según países e incluso regiones. Esta rémora del pasado favorecía una redistribución espacial de las actividades según su coste, productividad, flexibilidad, etc. Además, la creciente proximidad entre los componentes de los diversos sistemas productivos, que se traducía en el reforzamiento de la competencia en función de las ventajas comparativas que cada territorio pueda ofrecer a las empresas, procuraba un satisfactorio aumento de la especialización y de la jerarquización. Quizá fuera esta la principal coartada para la adaptación de las sociedades y territorios a las nuevas exigencias impuestas al territorio por los agentes externos, instituciones tales como el FMI, Banco Mundial.

Las resistencias a admitir la singularidad del proceso histórico se mostraba en aquellos análisis reacios a valorar la globalización como un cambio

de paradigma económico y tecnológico en la historia; y apuntaban en una dirección conservadora: la situación que se estaba produciendo –podía muy bien argumentarse– solo era la continuación de un proceso secular de expansión del capitalismo que se había ido conformando en diferentes fases. Y es cierto que había muchos aspectos que identificaban a la globalización actual con la mundialización que tuvo lugar en el tránsito del siglo XIX al XX. Poco había de novedoso en la libre circulación del dinero, de las mercancías y las personas, así como en la ampliación de las redes de comunicación. También en otros tiempos habían existido sistemas financieros internacionales poderosos y una cierta sujeción de las políticas de los Estados a las políticas económicas mundiales. Al tomar como referencia la fecha de 1914 –quizá no tanto al referirnos a 1919– resultaban más que obvias las diferencias con el final del siglo XX. Ciertas analogías significativas con la década de los noventa eran visibles sin duda en los comienzos de la década de los años veinte: un mercado global muy desordenado, un sistema internacional que por encima de pactos y tratados se mostraba desarticulado, y un conjunto creciente de Estados –unos viejos y otros emergentes– constreñidos en su bienestar y crecimiento por riesgos e incertidumbres.

Sin embargo, lo que hacía especial y diferente a la globalización con respecto a cualquier fenómeno o proceso histórico previo, era esencialmente la magnitud –tamaño, velocidad e *interconectividad*– de sus elementos, y la soberanía de una economía financiera virtual transnacional, cuyas raíces ya estaban presentes en las economías y culturas originarias. Esta nueva forma de economía trastocaba la identidad de las previas y subyacentes, y debilitaba vaciando de sustancia tanto a las empresas como los Estado-nación que les daban cobijo.

Desde que fuera identificada como proceso histórico singular, la globalización provocó rechazos y adhesiones radicales. Empezando por aquellos que se declaraban “escépticos” ante la globalización, su tesis defendía que no se estaba ante nada

nuevo, sino más bien ante la evolución de un proceso que había comenzado varios siglos atrás. Este punto de vista resultaba de utilidad para neutralizar el punto de vista arrollador y escasamente meditado de los principales sujetos implicados en la globalización: las elites de negocios y de poder mundiales que, en su afán por hacer factible un mercado único, estimaban secundario que uno de sus efectos pudiera ser la desaparición del Estado-nación⁶. En el polo opuesto, la utopía empresarial, en la base de las tesis que observaban la globalización como un nuevo paradigma revolucionario, estimaba que los mercados globales acogerían una forma de competición perfecta en la que los Estados-naciones carecerían de poder. Los Estados tenderían a desaparecer porque, al igual que las empresas, se estaban dividiendo en unidades pequeñas y eficientes. No estimaban los defensores de una hiperglobalización no obstante que los Estados fuesen a seguir siendo el suelo de operaciones de las empresas multinacionales⁷.

Quizá merezca la pena rescatar el punto de vista intermedio defendido por quienes estimaban que, por naturaleza, el mercado internacional tendía hacia la anarquía. La globalización sería la expresión de un capitalismo desordenado por lo que se estaba ante el fin del capitalismo organizado⁸. Dado que la especificidad del capitalismo actual eran las nuevas formas de trabajo, se rompería definitivamente con el antiguo taylorismo y se crearían formas más flexibles que restringirían el trabajo asalariado. Así, se reduciría la influencia de los sindicatos sobre el proceso de producción. La erosión de la vida de las clases trabajadoras era fruto de la inseguridad laboral. El debilitamiento de las empresas por lo que se refiere a su función de cohesión social, incidía en la desaparición de profesiones enteras, en la “reproletarización” y en la mercantilización del trabajo. De este modo, las propuestas macroeconómicas no resultaban efectivas y habrían de ser sustituidas por propuestas microeconómicas. Frente a la producción, la ingeniería financiera se convertiría en una actividad rentable.

⁶ Dos de las fuentes originales acerca de la teoría escéptica ha sido: Hist, P. y Thompson, G., *Globalization in Question*, Cambridge, Polity Press, 1996, y Bairoch, P., “Globalization, Myths and Realities” en Boyer, R. y Drache, D., *States against Markets. The Limits of Globalization*. Londres, Routledge, 1996.

⁷ Sobre la hiperglobalización, a mediados de la década pasada, dos títulos: Negroponte, N., *Being digital*, Londres, Hodder Stoughton, 1995; Ohmae, K., *The End of the Nation-State. The Rise of Regional Economies*. Londres, Harper Collins, 1995.

⁸ Un clásico ya sobre esta cuestión: Lash, S. y Urry, J., *The End of Organised Capitalism*. Cambridge, Polity Press, 1987.

Pese a este conjunto de enfoques, lo cierto era que el sentido de los desórdenes del capitalismo se expresaba en lo social y lo económico de acuerdo con los países, según las diferencias históricas entre culturas e instituciones. El nuevo capitalismo no podía por tanto ser sinónimo de homogeneidad. Seguiría siendo función de los Estados tomar las iniciativas para asumir el control de los recursos naturales necesarios para el crecimiento económico. Sin embargo, también resultaba obvio que ni las empresas ni los Estados controlaban la fuerza o el poder en sus formas más recientes. Esta pérdida de control se traducía en un descenso de la gobernabilidad y en la percepción de un aumento de la inseguridad.

El desarrollo técnico y científico se ha considerado siempre un triunfo de la sociedad norteamericana, estrechamente ligado a su propia historia. De hecho, la vinculación entre los descubrimientos de la ciencia y la industria ha multiplicado las revoluciones técnicas del mundo actual, condicionado por numerosas aplicaciones científicas nacidas en los Estados Unidos. Tras la desaparición de la Unión Soviética, sólo quedaba Estados Unidos como auténtica potencia en materia nuclear y espacial. Estados Unidos obtuvo la evidencia de que, a medio plazo, su superioridad en estos dos campos no podría ser igualada por Europa, ni por una Rusia en proceso de reconstrucción. Tampoco lo iba a ser por un país como China muy lejos aún de la modernización. De manera que Estados Unidos vio claro que no era en esos terrenos, sino en el orden económico mundial donde debía esforzarse primero en conservar su liderazgo. De hecho, a mediados de la década de los noventa, había perdido el primer puesto en la producción industrial básica, y en las cada vez más numerosas industrias de transformación. A la cabeza mundial en el consumo de energía, Estados Unidos comenzó a depender sin embargo de sus importaciones de petróleo. La construcción de centrales nucleares productoras de electricidad se había visto interrumpida en los ochenta tras el accidente de *Three Mile Island* (marzo 1979) y aunque la industria automovilística seguía ocupando un lugar de privilegio en el sistema productivo, no tenía ya la importancia ni provocaba los mismos efectos de impulso técnico y progreso social de otros tiempos. De manera que estos indicadores, entre otros, permitían hablar de un declive relativo en comparación con la etapa dorada de la hegemonía estadounidense, entre 1945 y 1969.

La mutación en la industria norteamericana fue gigantesca en los noventa. Estados Unidos apostó por conservar su hegemonía pero la basó en las industrias punta, aquellas que condicionaban el desarrollo de todas las otras formas de la actividad industrial y económica en general. Junto con la reestructuración de los centros económicos del nordeste y el Medio Oeste, se apoyó el auge crecimiento del tejido industrial en California y en Texas. Como la investigación exige notables inversiones de capital y su utilización en aplicaciones prácticas resultaba muy costosa, para obtener beneficios sustanciales a corto plazo era necesario que los productos se impusiesen rápidamente en el conjunto del mercado mundial. Esta es de hecho la única forma conocida de recuperar los fondos invertidos, de desplazar a la competencia y, sobre todo, de renovar inversiones en nuevos campos tecnológicos. En este sentido, en la última década del siglo XX se estableció un importante compromiso financiero en el país en materia de investigación y desarrollo. Paralelamente, se asistía a un proceso de constante fusión de medios de producción entre algunas grandes empresas con reconocida vocación mundial. De hecho, sólo las empresas gigantes –véanse los casos de la aviación civil y de la informática– disponían de los medios financieros, industriales y humanos que permitían innovar y producir a la vez. En el caso de las empresas de informática o computadoras las consecuencias más visibles de esta evolución fueron la bajada de precios de venta y la multiplicación de los rendimientos ofrecidos por los ordenadores.

Conservar y desarrollar los accesos a la información y al mercado mundial, mantener el dominio americano sobre la comunicación, fueron los esfuerzos primordiales de la estrategia estadounidense y los objetivos hacia los que tendían las principales decisiones económicas y políticas en la década. El dominio de la técnica permitiría que jamás se pusiese en cuestión su condición de principal fuerza militar y espacial. Aunque los principales frutos de estas políticas se cosecharon durante el segundo periodo presidencial de Clinton, ello fue posible porque en 1993 vio la luz el “Marco general para el Comercio Electrónico Global”, oficialmente conocido como la “Infraestructura Nacional de la Información” o *N-II*. Se trataba de un Plan de acción presidencial que pretendía fijar unilateralmente las reglas de juego de la era digital, de tal manera que no se contemplaba la menor restric-

ción de las prerrogativas norteamericanas. La gran novedad era que N-II fijaba un conjunto de objetivos que hoy en día nos resultan ya cotidianos. La comunicación las veinticuatro horas del día, la educación y la creación de servicios de salud *on line*, la disponibilidad de recursos artísticos, literarios y científicos, la posibilidad de proveer de ocio en casa, y finalmente, un fácil acceso a la administración, eran los retos entonces.

En buena medida concebida y supervisada en su puesta a punto por el entonces Vicepresidente Albert Gore⁹, la N-II fue en realidad confiada al sector privado, a las grandes corporaciones de la comunicación. Con ello, se produjo una importante aceleración de la acumulación de capital en manos de compañías gigantescas, a la que contribuyó también la venta por parte del Estado de servicios antes públicos, véanse las frecuencias de radio, o la constitución de grandes grupos para la explotación de redes digitales en proceso de creación. En definitiva, la libre circulación de la información facilitaba a los conglomerados mediáticos, de la comunicación y de la cultura, la saturación del planeta con sus productos y servicios. El fundamento legal que sostenía a la N-II descansaba en la *Primera Enmienda* de la Constitución norteamericana, que garantiza la libertad de expresión del individuo. Sin embargo, la cuestión clave estaba en dilucidar si por individuo también podía entenderse la empresa, y con ello favorecer a las llamadas empresas *hight tech*. Sospechosamente, esta lectura utilitarista de la Primera Enmienda, vulneraba en la práctica el sagrado contenido de la enmienda en cuestión al hacer francamente difíciles las posibilidades de supervivencia de las individualidades culturales del planeta.

Las acciones defensivas con respecto a la ofensiva tecnológica norteamericana no se hicieron esperar, si bien, y ante la sustancial hegemonía estadounidense en el ciberespacio, sus resultados fueron tibios y desiguales. Pero de momento, el énfasis europeo puesto en los aspectos de la protección de la vida privada *entorpeció* la implantación del modelo estadounidense. Así por ejemplo, el 4 de febrero

de 1998 la Comisión Europea propuso la negociación de un código internacional que fijase las reglas comunes para todos: la protección de datos personales, de los derechos de autor, de la codificación, y de la fiscalidad. Una directiva europea unificó las legislaciones nacionales al respecto, por lo que, pese a su inevitable adhesión a la filosofía librecambista estadounidense, la Unión Europea no consiguió alcanzar el ritmo impuesto por los Estados Unidos en materia de comercio electrónico.

Por lo que respecta a otros Estados, asiáticos principalmente –India o Pakistán– su política para defender los intereses nacionales y hacer frente al feroz librecambismo impuesto por los Estados Unidos en la segunda mitad de los años noventa consistió en desviar las cuestiones hacia espacios en los que las decisiones hubieran de tomarse por consenso entre todos sus miembros. La OMC, Organización Mundial del Comercio, asumió en 1998 la tarea de preparar un estudio en materia de comercio electrónico¹⁰.

II. CAPITALISMO GLOBAL COMO DEMOCRACIA MUNDIAL.

En 1990 la revista *Daedalus* publicaba un artículo, firmado bajo el seudónimo de Mr. Z, cuyo argumento central era que el fluir natural de los acontecimientos llevaría a la disolución del sistema soviético, independientemente de los dirigentes y de las políticas. Proponía un sistema de ayudas para que la URSS pudiera realizar su “transición”¹¹. Ciertamente, la faceta económica era una constante principal en las argumentaciones norteamericanas referentes a la política internacional a lo largo de la década. La idea de favorecer un flujo de capitales de rango planetario que mejorara las iniciativas expansivas estadounidenses –“el Consenso de Washington”– se experimentó en algunos bancos de pruebas, allí donde la crisis económica había afectado con especial rigor, véase Latinoamérica en los ochenta. Según viera el Premio Nobel de Economía en 1990, John Williamson, el excesivo crecimiento del Estado, traducido a las viejas prác-

⁹ Ver Shogren, E., “Gore Finds Brain Trust in Silicon Valley Group”. *Los Angeles Times*, 25 agosto, 1997, a propósito de la iniciativa de Gore encaminada a constituir un foro de discusión mensual entre empresarios de las nuevas tecnologías del Silicon Valley, cuya filosofía fue la de hacer extensible al país los logros y beneficios de la empresa privada.

¹⁰ “Pact on electronic commerce”. *Financial Times*, 20 mayo de 1998.

¹¹ Ruiz de Elvira, M. “Mr. Z escribe a Gorbachov”. *El País*, 13 febrero, 1990, 14.

ticas de proteccionismo —el modelo de industrialización por sustitución de importaciones—, así como el exceso de regulación y la presencia de numerosas empresas estatales poco eficientes, habían hecho mella profunda en la estabilidad del continente latinoamericano. La incapacidad de los Estados para controlar el déficit público y mantener en orden las demandas salariales, tanto en el sector privado como en el público, habían acabado por fomentar un incómodo populismo económico.

Para enfrentar a esta nefasta tendencia de la economía y conseguir que las repúblicas americanas alcanzasen cierto equilibrio fiscal y estabilización, se recomendaba la liberalización del comercio internacional y el fomento de las exportaciones. La reducción del Estado era obvia. Varias fueron las políticas de ajuste propuestas por Washington. En primer lugar, una disciplina fiscal tendente a eliminar el déficit público; en segundo: el cambio de prioridad en las políticas de gasto público, con la eliminación de subsidios y aumento de gastos sólo en salud y en educación. En tercer lugar, se trataba de ampliar la base tributaria sin incrementar los impuestos y en cuarto, se indicaba la conveniencia de aplicar tipos de interés positivos y determinados por el mercado. El tipo de cambio debería estar igualmente definido por el mercado, y el comercio liberalizado y orientado hacia el exterior. Se recomendaba una política de no restricción a las inversiones extranjeras, y garantizar que los ciudadanos extranjeros mantuvieran el derecho a la propiedad. Finalmente, se indicaba la conveniencia de garantizar la privatización de las empresas públicas y desregularizar las actividades económicas. Resultaba evidente que el principal efecto de la puesta en práctica sistemática de este conjunto de medidas iba a ser la venta de capitales fijos.

Hubo quien afirmó que las tesis de Francis Fukuyama, objeto de revisión durante la década de los noventa, fueron a la política exterior norteamericana del momento lo que las doctrinas de George F. Kennan sobre la *contención* del comunismo a la Guerra Fría¹². Si bien tan rotundo juicio puede

resultarnos hoy excesivo en su valoración, es innegable que los argumentos de Fukuyama tuvieron una incontestable dimensión práctica en la política exterior de Washington. De momento, en 1989, el Presidente George Bush proclamaba un *nuevo orden mundial* y se pronunciaba a favor de una economía de mercado y de la democracia liberal; todo muy en consonancia con el estilo de las argumentaciones de los dos primeros artículos publicados por Fukuyama sobre el tema¹³. Diez años más tarde sin embargo¹⁴, en el tramo final de la *era Clinton*, Fukuyama pasaba de puntillas sobre la incómoda crisis asiática de 1998 y las graves dificultades del sistema ruso para configurarse en democracia occidental, reafirmando en que la democracia liberal y la economía de mercado eran las únicas opciones válidas para las sociedades modernas y constatando con ello la dimensión política estadounidense. El autor subrayaba que las democracias liberales tienden a no luchar las unas con las otras, creando en consecuencia una zona de paz, y que la mejor forma de promover la idea de democracia es sin duda alguna el fomento del desarrollo económico, siendo una generalización incontestable en la política mundial la correlación entre el nivel de este y la democracia estable. Indicaba Fukuyama que el modo más adecuado para promover el crecimiento económico era integrar el país en los negocios capitalistas creando un régimen de inversión. El crecimiento rápido de los países se produciría a partir de la bajada de tarifas aduaneras, la privatización de las industrias públicas, el fin de los subsidios, y la apertura de los mercados internos de capital a los flujos de capitales externos. Fukuyama defendía el muy innovador por entonces concepto de globalización y sus implicaciones en la igualdad y progreso mundial, considerando que, en diez años de política global, la política norteamericana había aprendido tres lecciones fundamentales. A saber: que se confundió al defender excesivamente a los economistas y olvidar la prioridad de la política del gobierno y de las instituciones, que subestimó los obstáculos culturales al desarrollo y que, tras las experiencias

¹² Sanmartín, I., "El fin de la Historia. Mirando hacia atrás y pensando hacia adelante". Barros, C. (ed.), *Historia a Debate*. Santiago de Compostela, 2000, T.I., 205.

¹³ Fukuyama, F., "The end of History?". *The National Interest*, 16, summer 1989, 3-18; y "A reply to my critics". *The National Interest*, nº18, winter 1989/90, 21-28.

¹⁴ Fukuyama, F., "Second thoughts. The last man in a bottle". *The National Interest*, 56, summer, 1999, 16-33. Una versión reducida y en castellano de este artículo puede leerse en: "Pensando sobre el fin de la historia diez años después". *El País*, jueves, 17 junio, 1999.

amargas de 1998, no podía decirse que se diera una *crisis del capitalismo*, tal y como gustaban señalar los más críticos con la globalización. Por ello debían extraerse las lecciones que corresponden a los mercados de capital y fomentar proyectos de liberalización de las economías de los países en transición o en vías de desarrollo.

Desde mediados de 1991, pero con mayor vigor si cabe entre 1995 y 1999, la economía estadounidense experimentó una etapa de crecimiento sin precedentes en su historia inmediata. Durante la *era Clinton* aumentaron la producción y el empleo, la inversión y las exportaciones, la Bolsa disparó sus beneficios, y descendieron las tasas de inflación y de interés y el déficit público. El sonoro desplome del sistema soviético, símbolo del triunfo del capitalismo a escala mundial, proporcionaba singularidad mediática a este periodo histórico. Buena parte de las transformaciones de la economía estadounidense se veían asociadas al fenómeno del despegue de la *era de la información* que introducía nuevas formas de trabajo, más flexibles. Por otra parte, los altos niveles de consumo privado se sostenían en una confianza ciega en el buen funcionamiento de las cotizaciones bursátiles, que evitaba verse referida a estancamientos y caídas imprevisibles.

Habiéndose dispuesto concienzudamente este contexto, durante el primer mandato del Presidente Bill Clinton (1992-1996), la estrategia de acción exterior norteamericana fue bien sencilla. Consistió básicamente en operaciones de tipo mercantil, esto es, el empleo del poder de la potente diplomacia norteamericana para abrir mercados a las producciones manufacturadas y a los servicios estadounidenses. Con ello se buscaba la creación de puestos de trabajo que diese facilidad a los Estados Unidos para salir de la recesión. La firma del *Tratado norteamericano de Libre Comercio* de 1993, constituyó uno de los marcos legales que se articularon a tal fin. Clinton utilizó esta estrategia con Japón. Frente al viejo modelo en el que Japón era para los Estados Unidos tan solo un aliado contra la URSS, Clinton consiguió que el país nipón abriese sus puertas a los Estados Unidos. Un acuerdo comercial forzaba a Japón a importar vehículos y componentes de maquinaria estadounidenses bajo la amenaza de bloqueo de las importaciones de coches japoneses de lujo en los Estados Unidos. Pero esta línea de acción no fue universalmente compartida por la mayoría de los miembros del Partido

Demócrata, tampoco por los votantes y los sindicatos, muchos de los cuales pensaban que el libre comercio, lejos de contribuir a crear puestos de trabajo en Estados Unidos, provocaría su eliminación. De este modo y pese al empeño presidencial en defender la estrategia mercantil antes definida, los demócratas más tradicionales negaron a Clinton la autoridad para negociar acuerdos comerciales que el Congreso no pudiese alterar.

A mediados de la década, el despegue de la economía norteamericana trajo aparejado el final de la fase mercantil. Por otra parte, y muy a pesar de la obstinación del presidente Clinton, las viejas áreas de conflicto –Oriente Próximo, Irak o Irlanda del Norte– parecían mostrarse inmunes a los incentivos económicos que Estados Unidos les brindaba. Buena parte de los intentos de resolución de conflictos e intervenciones norteamericanas –por ejemplo, la intervención fallida en Haití (1994), el bombardeo tardío en Bosnia (1995), los enfrentamientos con Corea del Norte por la inspección de emplazamientos nucleares, o el fracaso del levantamiento gradual del embargo a Cuba– obedecieron a la consideración de que, antes de lanzar el programa mercantil, era imprescindible *limpiar la maleza* en la zona. La crítica conservadora a las malas gestiones de Clinton se hizo en el sentido de que el presidente había dejado demasiado margen de actuación a las Naciones Unidas y otros organismos internacionales como la Organización Mundial del Comercio.

Especialmente en el último lustro de los noventa los objetivos de defensa norteamericanos parecieron centrarse en las preocupaciones económicas. Se ha venido considerando que la promoción de los intereses económicos norteamericanos era una cuestión de seguridad nacional –*security concern*. El objeto de la presencia americana en el Planeta incluía desde luego la promoción de un desarrollo sostenible –*sustainable development*, la lucha contra las amenazas ecológicas planetarias entre las misiones del ejército, y la defensa de la democracia. Este último reto, la defensa de la democracia, no lo fue tanto como valor absoluto como porque un país democrático tiene menos posibilidades de entrar en conflicto con Estados Unidos que una dictadura. Así mismo, fueron objetivos declarados la lucha contra la proliferación nuclear, química, bacteriológica o balística, en la perspectiva de disminución de los riesgos de destrucción masiva. Véanse los acuerdos de desarme

firmados con Rusia, los tratados de desnuclearización suscritos con los países *nucleares* surgidos del desmembramiento de la URSS –Ucrania, Kazajistán y Bielorrusia– o los intentos por controlar las capacidades nucleares de Irak y Corea del Norte.

En enero de 1995 se daba un giro crucial al curso de la política exterior norteamericana. La fuerte crisis mexicana, fruto de la caída del peso, tras cinco años de mala gestión financiera y una intensificación de la corrupción, anunciaba desestabilización y disturbios e instaba a la administración estadounidense a prepararse para lo que se preveía podía ser una avalancha de inmigrantes ilegales. La percepción de Clinton en relación con los posibles efectos nocivos sobre la estabilidad estadounidense le llevó a promover una operación de rescate para México. Una inyección masiva de dólares logró estabilizar el país que, en breve, estuvo en condiciones de hacer devolución del préstamo y sus intereses. Obligado por la ayuda, México hubo de acometer reformas democratizadoras, convirtiéndose insospechadamente en un magnífico banco de pruebas para la estrategia exterior norteamericana. Clinton conseguía así imponer un estilo de diplomacia económica que iba a convertirse en el centro de la política exterior durante su segundo mandato (1997-2000). Nuevamente –ya lo había hecho George Bush, al dar prioridad al comercio sobre los derechos humanos– la identificación de dos conceptos, el de la diplomacia y el de la democracia, con el capitalismo norteamericano, se convirtió en sustento de la política internacional estadounidense.

La esencia del modelo propuesto por Clinton consistía en el uso de incentivos económicos para el fomento del cambio político. El presidente estaba en la idea de que la prosperidad produciría demanda de información que, obtenida a la velocidad de Internet, forzaría el derrumbe de las dictaduras y gobiernos de partido único y facilitaría el cambio político. La firma de más de trescientos acuerdos comerciales, el levantamiento de algunos embargos herencia de la Guerra Fría, y la difusión en diversos países de las enseñanzas de los fundamentos del derecho contractual, constituyeron algunas de las líneas de acción más relevantes. Los efectos más comunes de la aplicación de esta estrategia de “cortafuegos”, diseñada principalmente en los noventa

por el Secretario del Tesoro norteamericano, Robert Rubin, revirtieron en un incremento de la vulnerabilidad de los países que solicitaban ayuda y que observaron impotentes como, por el flujo poderoso de la ayuda internacional, se liquidaban definitivamente sus frágiles activos nacionales, muy devaluados¹⁵.

Durante la segunda mitad de la década, la responsabilidad en la planificación de la política exterior norteamericana recayó sustancialmente en el Departamento del Tesoro, siendo principales artífices de la misma los responsables económicos, Rubin y Summers. Por su parte, la Secretaria del Departamento de Estado, Madeline Albright, jugó al respecto un papel secundario. Este segundo plano en el diseño de la política internacional estadounidense al que fue relegado el Departamento de Estado quedó no obstante un tanto velado por el especial protagonismo de la Sra. Albright en temas puntuales de gran trascendencia, como la crisis de Oriente Próximo y las transiciones en la Europa del Este, un protagonismo en buena medida fomentado por los medios de comunicación.

Pero los enormes retos exigidos por las dinámicas de la globalización a las economías mundiales, pillaron desprevenidos a todos los gobiernos, incluido al presidido por Clinton. Al objetivo primigenio de una política exterior encaminada a la reparación de los desequilibrios e injusticias del mundo, se superpuso la realidad de los nuevos proyectos vinculados a unos mercados muy amplios y de enorme agilidad, que se comportaban con una inestabilidad impredecible, y en los que las cuestiones tradicionales de la competencia, la opinión y la confianza de los mercados tradicionales veían agigantadas sus dimensiones. La caída del Bath tailandés, en julio de 1997, provocó una crisis insospechada que contagió a todo el sureste asiático y anticipó un año de desconcierto generalizado. De entrada, en Indonesia se produjo la caída del dictador Suharto y en Rusia se agravó situación de caos imperante, provocando el renacer del temor a un descontrol del armamento nuclear. Para evitar que la crisis de 1998 se extendiera a los mercados norteamericanos, Alan Greenspan, presidente de la Reserva Federal, lanzó una política –coordinada con las potencias– de recorte de los tipos de interés.

¹⁵ Una fuerte crítica a la implantación estratégica estadounidense de la llamada *política de capitalismo democrático* en todo el planeta, desde la perspectiva de una utopía cuyos intentos de realización conducen a graves trastornos sociales e inestabilidad económica y política, puede leerse en las páginas del libro de Gray, J., *Falso amanecer*, op. cit.

Así, las intervenciones de Estados Unidos y del F.M.I. consiguieron contener el desconcierto generalizado. Por su parte, Clinton hubo de permitir la fluencia de artículos importados a los mercados norteamericanos, facilitando con ello el saneamiento de las economías afectadas.

Al hacer balance de las economías en los que parecían haber triunfado las tesis de Clinton aparecen las de Polonia o Corea del Sur. Sin embargo, en otros Estados como Rusia, e Indonesia, beneficiarias ambos de las inyecciones económicas señaladas para lograr las reformas democráticas, no se siguió una contrapartida política, siendo el caso de Rusia tal vez paradigmático del empeoramiento de la situación. Instalada la democracia antes que el capitalismo de estilo occidental, las formas que adoptó este último fueron las propias de los primeros tiempos de las sociedades capitalistas en Occidente, en las que las mafias, la corrupción y los amiguismos ocupan en este caso el lugar dejado por las estructuras del partido.

El de China fue sin embargo considerado como el mejor ejemplo de las posibilidades de la política de Clinton. Si los presidentes Nixon y Carter figuran en los libros de Historia como los responsables del establecimiento y normalización de las relaciones de Estados Unidos con China, es probable que Clinton goce en la Historia reciente del mérito de haber sido quien dio a China el empujón definitivo hacia el capitalismo. Pese a la tibia apertura política de que hicieron gala los dirigentes chinos en 1999 –a diez años de Tiannanmen–, el acuerdo comercial estadounidense con China facilitó, a cambio de su incorporación a la Organización Mundial del Comercio, la apertura de los mercados chinos a las importaciones. Igualmente, puede decirse que no obstante la crisis económica de 1998, a finales de la década se había debilitado el pulso nuclear con China, lo cual supuso sin duda un logro sustancial.

En definitiva, la crisis de 1998 no ayudó a consolidar el tan ansiado por la administración Clinton sistema financiero mundial, sino que provocó la impresión de retroceso. La globalización,

vehículo de dicho mercado libre, no servía para las naciones más desfavorecidas, cuyas tecnologías eran más antiguas. El desnivel en este ámbito entorpecía la consolidación del mercado. La cumbre de Seattle, celebrada en noviembre de 1999, puso en evidencia para muchos que el modelo propuesto por Clinton había sido derrotado. En esta nueva ronda de conversaciones sobre el comercio mundial, los ministros de Comercio reunidos en Seattle estuvieron receptivos a la propuesta de Clinton de creación de unas normas laborales y ambientales comunes para todos los países. Sin embargo, la interpretación general, al hilo de las presiones de sindicatos y grupos ecologistas, fue bien distinta: los Estados Unidos –país representado por Charlene Barshefsky, una convencida defensora del empleo de acuerdos comerciales con fines políticos– buscaba consolidar un sistema proteccionista de índole mundial que, manteniendo a los pobres en su pobreza, proporcionase a los trabajadores norteamericanos los máximos beneficios y posibilidades laborales.

La penetración de la diplomacia económica norteamericana fue también sistemática en el continente africano. En los inicios de la década, desmoronada la URSS y tras el fracaso militar de su intervención en Somalia¹⁶, los gobiernos norteamericanos emprendieron una política de ayuda a las empresas estadounidenses que quisieran implantarse en países de África. Las más interesadas en este reto fueron las compañías de petróleo y sus objetivos (el Congo, Gabón, Camerún, Nigeria y Angola), regiones en las que habían de competir con empresas europeas, sobre todo con la francesa ELF y la anglo-holandesa SHELL. No fue secundario el interés de los Estados Unidos por socavar la preeminencia de Francia en amplios espacios africanos, Congo y Camerún fundamentalmente, al tiempo que Francia intentaba reforzar su presencia en áreas que, como Nigeria, estaban tradicionalmente ligadas a intereses anglosajones.

En Dakar, en 1995, en la tercera cumbre *África-Afroamérica*, después de las de Abidjan (1991) y Libreville (1993), el Secretario norteamericano de

¹⁶ Bajo mandato de la ONU y con el nombre de *Restore Hope*, los Estados Unidos lanzaron una intervención destinada a asegurar el suministro de ayuda humanitaria a las zonas en las que éste se había visto dificultado por la guerra. La operación, iniciada el 9 de diciembre de 1992, se completó en mayo de 1993, cuando fue sustituida por la ONUSOM II. Aunque la operación permitió poner fin a la hambruna y recuperar las ciudades de Modadiscio y de Baïdoá, no consiguió los objetivos de pacificación del país asignados por el secretario general de la ONU, Butros Butros-Ghali. La intervención se hizo impopular en los Estados Unidos cuando los medios de comunicación ofrecieron en directo la muerte de diecinueve soldados. Tras la investidura del presidente Clinton, el desinterés por Somalia no hizo sino aumentar.

Comercio declaraba la intención estadounidense de no aceptar el monopolio europeo del comercio africano. En 1995 las exportaciones norteamericanas a África habían aumentado un 20%. En 1997, por iniciativa del *Congresional Black Caucus de Atlanta*, que desde los años ochenta agrupaba a la elite económica y política negra, el Congreso de la Unión propuso la creación de un foro africano para sustituir las ayudas públicas por inversiones privadas. En esta línea, y sobre todo después de la victoria republicana en el Congreso de 1994, los norteamericanos optaron por disminuir las ayudas públicas al exterior, como expresión de la voluntad de reducir el déficit presupuestario, siendo África el continente más afectado por dicho encogimiento del compromiso de Estados Unidos con los países en vías de desarrollo. El apoyo de la opinión pública a la reducción de la ayuda exterior se fundamenta en una falsa sobrestima de la cuantía real de la misma.

III. ENTRE EL SENTIMIENTO DE AMENAZA Y LA CAPACIDAD DE SEDUCCIÓN.

De la década de los años ochenta a la de los noventa Estados Unidos alteró sensiblemente el significado dado al término “agresión”. Si hasta los inicios de la última década, la amenaza para el modelo de la estrategia militar norteamericana fue la existencia en el Tercer Mundo de posibles Estados hostiles, los llamados “regímenes parias”, también “Estados delincuentes”, durante la segunda mitad de los noventa varió de alguna manera esta perspectiva. La eventualidad —aún no surgida— de un oponente de potencia comparable, un *peer competitor*, obligó a modificar la política oficial al respecto. En junio de 2000, ajeno a los sucesos trágicos que habrían de ocurrir el 11 de septiembre de 2001, el Departamento de Estado excluyó del lenguaje diplomático la expresión *rogue state*, Estado delincuente, a favor de otra denominación algo más sutil, *state of concern*, o Estado fuente de preocupación. De este modo, Estados Unidos pensaba disponer de una mayor flexibilidad en sus relaciones con estos Estados, fundamentalmente Corea del Norte, Cuba, Irak, Irán, Libia, Siria y Sudán. Esta definición servía para encuadrar a aquellos países que, a juicio de Washington, mantenían acti-

vo el terrorismo y, en consecuencia, habían de ser objeto de sanciones unilaterales.

Aunque al terminar la Guerra Fría, Estados Unidos se sentía aún en la responsabilidad de proteger al mundo, carecía de sujeto amenazante y de argumento utilizable. Si bien después de 1989 el nacionalismo emergente era la cuestión más inquietante para la política norteamericana, Estados Unidos de ninguna manera podía hacer recaer la figura del enemigo en los nacionalismos propiamente dichos, en la voluntad de las naciones a negarse a ser sometidos. Por otra parte, las técnicas convencionales de movilización de masas, tales como la apelación al “imperio del mal” de la etapa reaganiana, o el argumento de la “conspiración” contra el pueblo americano y la democracia mundial, tan utilizada en los años sesenta, habían perdido toda su eficacia. De modo que, la lectura estadounidense del problema recurrió a un viejo argumento, el del temor de la población a perder su seguridad, por culpa de la delincuencia en el ámbito nacional, y del terrorismo en el espectro internacional. Bien es cierto que durante los años ochenta el problema de la delincuencia y la marginación había agudizado la tensión racial siempre latente¹⁷.

En el exterior, la amenaza del narcotráfico y de las acciones incontroladas contra la población civil por parte de grupos terroristas alimentados por los gobiernos de los “Estados delincuentes”¹⁸, según aparece descrito en un estudio de 1995 realizado por el Comando Estratégico, responsable del arsenal estratégico nuclear estadounidense, y titulado *Essentials of Post-Cold War Deterrence* (“Fundamentos de la disuasión en la Post-Guerra Fría”), constituyeron argumentos de peso para alimentar la identidad del nuevo enemigo. En el mencionado informe, se señalaba que Estados Unidos había transferido su estrategia de disuasión desde la URSS a los siguientes Estados delincuentes: Irak, Libia, Cuba, y Corea del Norte. El informe defendía que una demostración de racionalidad excesiva en la escena mundial resultaba lesiva para los intereses nacionales. Con ello, hacía alusión al respeto por la legislación internacional y por las obligaciones impuestas por los tratados. En cambio, una apariencia de irracionalidad, de *pérdida de control*, resultaba sumamente positiva, estratégicamente hablando, porque

¹⁷ Donziger, S. (ed.), *The Real War on Crime: the Report of National Criminal Justice Commission*. Harper Collins, 1996.

¹⁸ Chomsky, N.: “Los Estados delincuentes”. *Le Monde Diplomatique*, 2000.

desconcertaba al enemigo e incrementaba su temor. Es obvia la semejanza de este punto de vista con la vieja tesis de Nixon, la “teoría del loco”, según la cual el enemigo ha de estar plenamente convencido de que estamos locos y en consecuencia somos imprevisibles. Esta actitud, unida a la enorme fuerza destructiva de los EEUU provocaría en el enemigo un miedo tan atroz que le haría plegarse a la voluntad del poderoso. De esta manera, concluía el informe en cuestión, una única superpotencia, actuando como un Estado al margen de la Ley, carecería de todo límite de actuación, excepto por lo que se refiere a las elites internas del país.

Más allá de las denominaciones, durante toda la década se mantuvo la política militar oficial consistente en afrontar y ganar dos conflictos que pudieran tener lugar simultáneamente, en escenarios asiáticos o de Oriente Próximo probablemente. Sin embargo, no todo fue unanimidad. Dos puntos de vista al respecto dividieron al Congreso de los Estados Unidos durante la pasada década. En primer lugar, el de quienes mantenían que la amenaza provenía de los *regímenes parias*, quienes eran de la opinión de que resultaba innecesario incrementar el nivel de gastos militares. En segundo, el de aquellos que aseguraban que los próximos enemigos de Estados Unidos habrían de ser Rusia o China. Estos últimos proponían un incremento del nivel de gastos en armamento. Considerando como un potencial enemigo al frente ruso-chino, el Ministerio de Defensa podía invertir en las tecnologías más avanzadas. A nadie se le escapa por otra parte que tanto el Mar Caspio como el Mar de la China constituyen áreas muy ricas en reservas energéticas: petróleo y gas natural fundamentalmente. De hecho, una posible cooperación entre Moscú y Pekín hubiese sido razón más que suficientemente para endurecer sin demora la política exterior norteamericana. Una apuesta por esta segunda opción obligaba a defender la idea de previsibilidad de la amenaza en un plazo de diez o veinte años. Como los presupuestos votados por el Congreso debían poder justificarse cada año por la presencia o al menos amenaza de un enemigo, la ausencia de un adversario definido complicaba enormemente la planificación militar.

La distribución del poder en la era de la infor-

mación sigue, a juicio de Joseph Nye, un patrón que recuerda al de un ajedrez tridimensional¹⁹. En el tablero superior se sitúa el poder militar que es, en gran medida, unipolar. En el tablero intermedio, el poder económico, de naturaleza multipolar. Y finalmente, en el tablero inferior, y fuera del control estatal, se sitúan las relaciones internacionales. De manera que la política hegemónica, en este caso de los Estados Unidos, no puede sustentarse en un solo tablero que sería la propia de una concepción tradicional del asunto. La clave del poder hegemónico estadounidense ha recaído siempre en su capacidad para conseguir de los otros aquello que desea. En el tiempo más reciente, la tecnología y la información —la globalización en definitiva— capacidades detentadas por los Estados Unidos en su máxima expresión, propiciaron la transformación del mundo. Pues bien, ya durante los años ochenta, Joseph Nye²⁰ dio curso a la noción del *soft power* o poder blando, para definir la capacidad de alcanzar los objetivos internacionales más por la adhesión que por la coerción.

La globalización ofrecía a Estados Unidos los instrumentos para expandir su dominio por medios pacíficos mediante el uso de la capacidad de seducción del modelo norteamericano. La coerción no era necesaria siempre que el Estado se encontrase en condiciones de legitimar su poder a los ojos de los demás. No cabe la menor duda de que el poder blando se derivaba de que Estados Unidos detentaba las fuentes tradicionales del poder. Los esfuerzos diplomáticos en conferencias internacionales y la exportación de productos culturales norteamericanos contribuyeron a inducir a la creación en todo el mundo de las sinergias favorables a la economía norteamericanas. El consumo de productos culturales norteamericanos suponía la interiorización de normas y valores. Tres han sido los valores expresados por la cultura americana de masas: la libertad, el individualismo y la posibilidad, verificada históricamente, del cambio. Asumidos sin reserva por buena parte de la humanidad, han sido denostados sin embargo por algunas formas culturales que ven en el feminismo, en la libertad sexual o en la individualidad expresiones denostadas de estos valores. Pese a lo cual, la magnitud del *soft power* no ha sido nunca susceptible de

¹⁹ Nye, J., *La paradoja del poder norteamericano*. Barcelona, Taurus, 2003.

²⁰ Nye, J., *The Leadership American. Quand les règles du jeu changent*. Nancy, Presse Universitaires de Nancy, 1994.

ser medida, como tampoco lo ha sido la magnitud de sus efectos dentro de su esfera de influencia²¹.

Merece especial atención en todos los continentes la presión ejercida por los productos culturales²²: audiovisuales, la edición, la prensa, la información y los hábitos alimentarios estadounidenses. No olvidemos que en los noventa, las veinte primeras empresas multinacionales de restauración eran cadenas americanas de *fast food*. Sin embargo, es el sector audiovisual la faceta más visible de la cultura norteamericana en el extranjero y sin duda también la más rentable. Después del sector agroalimentario, entre las exportaciones y, del aeronáutico, ha venido proporcionando el excedente comercial más elevado. En el ámbito de la información, las empresas norteamericanas desempeñaron una posición hegemónica, incluso en el extranjero. Véanse los casos de la cadena CNN, o de los rotativos *The Wall Street Journal* o *The New York Times*. En el mundo de la educación y de la ciencia, el papel de Estados Unidos en los noventa fue decisivo. En 1993, por ejemplo, las aulas universitarias del país acogían a cerca de medio millón de estudiantes extranjeros. Estados Unidos ocupaba el centro intelectual de las investigaciones, por supuesto en el campo de las ciencias exactas, pero también en el de las ciencias sociales. El cúmulo de revistas científicas y de humanidades ofrecía un aval a esta posición. No cabe duda de que el idioma ha venido constituyendo el vector fundamental de toda esta expansión científica y cultural. En el inglés internacional e incluso en otros idiomas se imponen las terminologías norteamericanas.

Finalmente, Estados Unidos fue en los noventa un centro de atracción de turismo mundial indiscutible, solo revalidado en la segunda mitad de la presente década.

Para mejorar la comprensión internacional de la sociedad y de la política exterior de los Estados Unidos, el gobierno norteamericano puso en funcionamiento la *United States Information Agency (USIA)*, integrada desde 1997 en el Departamento de Estado. La USIA se mostró muy activa en los intercambios universitarios, la prensa, la edición, y la vida escolar y cultural; y se mantuvo el prestigioso programa de las becas Fulbright²³. Esta iniciativa subrayaba la confianza del gobierno en la utilidad política de la difusión cultural. Junto con el canal televisivo *CNN*, las emisoras de radio –*Radio Free Europe* o *Voice of America*, se convirtieron en espacios fundamentales para la difusión cultural americana fuera de Europa. Las administraciones Clinton estimularon la implantación de sociedades de carácter cultural en el extranjero. *Worldnet* por ejemplo nació como una red mundial de televisión con sede en Washington. Pero lo que hacía verdaderamente diferente a la política cultural estadounidense de otras políticas también agresivas como podía ser la francesa fue la legislación norteamericana al respecto. Estados Unidos siguió una política de desmantelamiento de tarifas aduaneras que dificultaban la libre circulación de mercancías y servicios, en lo que pareció ser un intento de gestión de la transición hacia la integración de las economías, dotando al comercio internacional de reglas de funcionamiento claras y aceptadas por to-

²¹ Verdú, V., *El planeta americano*. Barcelona, Anagrama, 1996.

²² Acerca de los Estados Unidos y su hegemonía cultural en la segunda mitad del siglo XX, ver: Ross, A., *No Respect: Intellectuals and Popular Culture*. Routhledge, Londres, 1989; Walker, M., (ed), *The Cold War and the Making of a Modern World*, London, Fourth Estate, 1993; Bigsby, C.W.E. (ed.), *Superculture: American Popular Culture and Europe*. Ohio, Bowling Green University Popular Press, 1975; Ellwood, D. and Kroes, R. (eds.), *Hollywood in Europe: Experiences of a Cultural Hegemony*, Amsterdam, Vu University Press, 1994; Guback, Th., *The International Film Industry: Western Europe and America since 1945*. Bloomington, Indiana University Press, 1969; Kroes, R.; Rydell, R., Doeko F.J. (eds.), *Cultural Transmissions and Receptions: American Mass Culture in Europe*. Amsterdam, Vu University Press, 1993; y Pells, R., *Not Like Us. How Europeans Have Loved, Hated, and Transformed American Culture Since World War II*. New York, Basic Books, 1997. Stonor Saunders, F., *Who Paid the Piper? The Cía and the Cultural World War*. UK, Granta Books, 1999.

²³ Acerca del nacimiento y desarrollo del Programa Fulbright, ver: Woods, R.B., *Fulbright: A Biography*. Cambridge University Press, Cambridge, 1995; Johnson, W. and Colligan, F., *The Fulbright Program: A History*. Chicago, University of Chicago Press, 1965; Arendt and Rubin (eds.), *The Fulbright Difference. 1948-1992*, New Brunswick-N.J., Transaction Books, 1993; Sussman, L., *The Culture of Freedom: The Small World of Fulbright Scholars*. Savage-Md., Ruman & Littlefield, 1992; Henderson, J., *The United States Information Agency*. New York, Praeger, 1969; España es el penúltimo de los países europeos en adherirse al programa Fulbright: Arthur P. Dudden, A. P. y Dynes, R.R. (eds), *The Fulbright Experience, 1946-1986: encounters and Transformations*. New Brunswick, NJ, 1987.

dos, pero favorables a los Estados Unidos en cualquier caso. Un solo ejemplo basta para ilustrar dicha política: el Tratado de Libre Comercio entre Canadá, México y Estados Unidos (*ALENA*).

Pero, la famosa capacidad de seducción de lo norteamericano ha podido percibirse en las formas cotidianas y en las costumbres más esenciales: en la organización del trabajo y residencial de los núcleos urbanos, en los hábitos del consumo y en la organización del ocio. En la segunda mitad del siglo XX, pero especialmente en su última década, la desaparición de muchas formas de diversidad, absorbidas por los hábitos americanos de la cultura, dejó espacio a una uniformización que se denominó *cultura mundial*. Sin embargo, conviene advertir que la cuestión de la pretendida culpabilidad del arma cultural americana en la disolución de las culturas del mundo, está hoy en fase de revisión y es observada con reticencias. De una parte, se pone en duda que modernización y norteamericanización signifiquen la misma cosa, así como que se haya producido una homogeneización real y absoluta en los hábitos y en los comportamientos mun-

diales. De hecho, los Estados Unidos son un claro exponente –regional, religioso, étnico y cultural– de la diversidad. En Estados Unidos se produce una convivencia multiétnica, procedente de todos los países del Mundo, cuyas producciones culturales, adaptadas a las técnicas del marketing son más tarde exportadas con el rótulo de producto norteamericano. De manera que el objeto de exportación no sería en sí la supuesta cultura americana sino más bien un modelo norteamericano de mercadotecnia que permite la distribución de los productos y la fácil accesibilidad. Para competir con estas exportaciones, los productos culturales europeos, asiáticos y latinoamericanos, optaron en los noventa por combinar los elementos propios de la diversidad local con los métodos de producción americanos. Esta fue la fórmula del éxito en realidad. El asumir la complejidad de las interacciones entre lo americano y lo local, fue un factor esencial para replantear una lectura excesivamente simple, que hacía recaer la homogeneización de la cultura global en la fuerza de la influencia estadounidense.