

A PATH OUT OF THE DESERT: A GRAND STRATEGY FOR AMERICA IN THE MIDDLE EAST

Kenneth Pollack

Random House, Mondadori

THE POST-AMERICAN WORLD

Fareed Zakaria

Norton, Nueva York y Londres

THE RETURN OF HISTORY AND THE END OF DREAMS

Robert Kagan

Alfred A. Knopf, Nueva York

THE RETURN OF DEPRESSION ECONOMICS AND THE CRISIS OF 2008

Paul Krugman

Norton, Nueva York y Londres

El imperio deudor

Julio Aramberri

1 junio, 2009

En el ocaso del segundo presidente Bush se produjo un pequeño aluvión de libros (algunos se comentan a continuación) sobre el papel de Estados Unidos en el mundo. Había la convicción de que entre 2001 y 2008 se había extinguido *el dividendo de la paz* que siguió al hundimiento de la Unión Soviética y de que en el ínterin la potencia norteamericana había visto empeorar su posición relativa en el mundo. Paul Kennedy, que algún interés debía de tener en el asunto tras haber pronosticado en 1987¹ la rápida decadencia del país y haber visto que lo había hecho aparentemente en balde, pues, en este mundo de ciclos noticiosos instantáneos en que vivimos, veinte años de progreso económico pesan más que todo el Paleozoico, se vengaba así: «[E]sta nación tendrá muchos tragos amargos que echarse al colete en el terreno doméstico; y no hay que esperar que vaya a aumentar nuestra capacidad de intervenir en el exterior de modo decisivo y sostenido. [...] Este país tiene enormes ventajas relativas sobre otros [...]. Esas ventajas se han visto empañadas por casi una década de irresponsabilidad política en Washington; codicia en Wall Street y otros centros financieros; y excesivas aventuras militares en el exterior»². En definitiva, lo más tóxico de la crisis actual se gestó durante los ocho años de Bush y los otros muchos de control del Congreso por parte de los republicanos.

Sea el diagnóstico acertado o no, líneas como éstas delatan el aumento de preocupación por algo que se hizo evidente en los últimos meses de 2008: que no se trataba solamente de una disminución relativa del prestigio internacional de Estados Unidos, sino de algo más profundo. La economía de ese país llevaba ya casi un año en una recesión que no se había detenido en sus fronteras. Allá por 2007, cuando se hacían notar los primeros síntomas de la crisis, *The Economist* había especulado sobre una posible desconexión (*decoupling*) entre los diferentes sectores de la economía global que podría mantener una especie de cordón sanitario sobre el resto del mundo, pero no resultó así. Aunque de forma desigual, la crisis se contagiaba con una rapidez vertiginosa. Así que al supuesto declive de la hegemonía internacional de Estados Unidos había que sumar ahora la posible quiebra de su sistema financiero y aun la del sistema capitalista o, como lo formulan algunos visionarios en paro, del modelo de sociedad que, nacido en Occidente, se ha adoptado en muchas otras latitudes. ¿Será verdad?

CREATIVA, SÍ, PERO DESTRUCCIÓN

En tiempos más bonancibles a muchos economistas no se les caía de la boca que en su trabajo más citado y también más pesimista³, Schumpeter había observado que el capitalismo es, en el fondo, un proceso de destrucción creativa. Pocos entre los clásicos hubieran negado la mayor, pero muchos de los llamados economistas neoclásicos, con sus modelos de equilibrio parecían entender lo contrario: que los mercados actúan de forma armónica y sin sobresaltos. Al final de la Gran Depresión y en medio de la Segunda Guerra Mundial, no había otra que aceptar la existencia del ciclo de los negocios con sus épocas de auge y declive. Pero la cosa, durante estos últimos sesenta años, no pasaba de ser un recordatorio teórico que se blandía, como al Tío Camuñas ante los niños, a sabiendas de que al final nada grave pasaría. Los ciclos existían, pero no daban demasiado miedo porque la sangre no llegaba nunca al río.

La crisis que comenzó a finales de 2007 tiene un aspecto mucho peor. Pocos se imaginaban siquiera un año antes la que se venía encima. En octubre de 2007, el Fondo Monetario Internacional⁴ veía aún un panorama de crecimiento global sostenido. La economía mundial había crecido a más del cinco por ciento en los primeros meses del año; la inflación estaba contenida en la mayor parte de los países desarrollados; los tipos de interés a largo estaban en declive. El FMI veía turbulencias en algunos mercados financieros pero no parecía pensar que fueran incontrolables.

Sin embargo, justo en aquel momento esas turbulencias se convirtieron en un ciclón que aún no ha acabado de generar daños en todas las economías. Todo el mundo conoce hoy las causas inmediatas del cambio: las famosas hipotecas basura y el subsiguiente crujido de los mercados crediticios. Moody's Economy.com señala que entre 2004 y 2007 los bancos estadounidenses hicieron quince millones de préstamos hipotecarios, de los que alrededor de dos tercios acabarán por ser fallidos. Hoy se sabe que daban hipotecas prácticamente a cualquiera sin verificar sus declaraciones de ingresos, fijar una entrada mínima o pedir garantías adicionales. Bancos y otras instituciones financieras se cargaron de deudas, pasando de 10 billones de dólares en 2002 a 16 billones en 2007.

Tan pronto como la Reserva Federal (Fed), empezó a subir los tipos de interés en 2005-2006, los

deudores (desde el chicano ilegal que al fin se veía dueño de una casa propia hasta las grandes corporaciones del automóvil) empezaron a tener dificultades para devolver sus préstamos. Los paquetes de obligaciones en los que se habían agrupado sus hipotecas para ser vendidas como bonos de alto rendimiento (los CDO o *collateralized debt obligations*) o las deudas corporativas perdieron su valor en pocos meses. Sus tenedores, con los bancos comerciales y las corporaciones hipotecarias respaldadas por el gobierno (Fannie Mae y Freddie Mac, como se las llamaba en la jerga bursátil) a la cabeza se vieron obligados a declarar pérdidas crecientes, a la quiebra (Lehmann Brothers) o a fusionarse a punta de pistola (Bank of America y Merrill Lynch); AIG (American International Group), que había asegurado muchas de esas y otras operaciones, no podía hacer frente a las demandas de sus asegurados y amenazaba con llevar consigo a la bancarrota a gran parte de la banca mundial; el índice de valores industriales de la bolsa neoyorquina (DJIA) pasó de 13,191 el 2 de mayo de 2008 a 6,440 el 9 de marzo de 2009, es decir, menos de la mitad de su valor diez meses antes; casi nadie grande o pequeño podía obtener un crédito para casi nada; y los consumidores estadounidenses dejaron de gastar como si el mañana no existiera. Globalmente, las cosas se presentaban igual de oscuras. Hernando de Soto calcula una pérdida global de cincuenta billones de dólares en el valor de distintos activos mundiales durante los últimos quince meses⁵. Mientras la bonanza duró, sin embargo, los negocios podían ser tan jugosos que nadie quería sentirse fuera del juego⁶.

¿Cómo podían los agentes financieros obtener de forma tan sencilla el apalancamiento necesario? Aquí entra Paul Krugman para poner en la picota a Alan Greenspan, el anterior presidente de la Fed. A su juicio, Greenspan fue el artífice no de una, sino de dos burbujas, una en el precio de los valores bursátiles entre 1995 y 2000; la otra en el de las viviendas entre 2002 y 2006. La burbuja bursátil inicial arrancó en respuesta a las tecnologías informáticas que mejoraron la productividad de casi todos los sectores económicos durante los años noventa. Compañías como Microsoft o Dell hicieron pensar que cualquier empresario creativo podía levantar enormes beneficios en cualquier campo. Añádase la teoría de que el mercado de acciones ofrecía mejores beneficios a largo plazo que ningún otro tipo de activos, y la burbuja estaba servida.

Cuando empezó a desinflarse a mediados de 2000, a la Fed le entró un pánico deflacionario que se hizo especialmente urgente a partir del 11 de septiembre de 2001. El temor a entrar en una situación similar a la de Japón durante los años noventa le llevó a mantener los tipos de interés en torno al uno por ciento entre 2002 y 2005. Para el resto de la historia el lector puede retroceder un par de párrafos más arriba.

Sólo un pequeño añadido. Según Krugman, la situación se hizo más difícil en esta segunda burbuja gracias a los cambios en el sistema financiero estadounidense. Desde el año 2000, junto a lo que tradicionalmente llamamos sistema bancario (entidades que prestan dinero a un interés mayor que el que pagan a los clientes que lo depositan), ha aparecido la banca paralela o en la sombra (*parallel o shadow banking system*). Mientras que los bancos tradicionales estaban bien regulados (reservas líquidas, capitalización), los nuevos instrumentos controlados por esa segunda banca (*auction-rate preferred securities, tender options, structured investment vehicles* y otros mecanismos de nombre igualmente arcano) no, aunque se calcula que representan cerca del sesenta por ciento de la actividad financiera estadounidense⁷. Ha sido precisamente este sector el que ha multiplicado los efectos de la crisis inicial de las hipotecas basura.

La primera reacción de la Fed en 2007-2008 se dirigió a salvar el sistema crediticio que prácticamente se había gripado tras la quiebra de Lehmann Brothers en septiembre-octubre de 2008. Los bancos desconocían la salud financiera de sus colegas y ni siquiera se prestaban fondos para las próximas veinticuatro horas. Bajo el nombre de Programa de Rescate de Activos Problemáticos, o TARP por sus siglas en inglés, la Fed y el Departamento del Tesoro dedicaron setecientos mil millones de dólares para poner a flote a los bancos con problemas. La inspiración teórica de este programa se debía al presidente de la Fed, Ben Bernanke, profesor de economía en Princeton, que había estudiado a fondo la Gran Depresión y la década de los noventa en Japón. Para Bernanke, el gran error en ambos períodos fue la restricción crediticia. Si para evitarla había que tirar dinero desde un helicóptero, dicen que decía, valía la pena correr el riesgo. Al TARP le siguió la apertura de múltiples ventanillas en las que la Fed prestaba dinero a entidades no bancarias con activos tóxicos como créditos para estudiantes, a la compra de coches, deudas en tarjetas de crédito y demás.

¿Qué hacer con los consumidores que, desde los últimos meses de 2008 parecían estar en franca retirada? Poco después de su toma de posesión, el nuevo presidente firmaba un paquete de medidas para reactivar la economía y al poco presentaba un presupuesto enormemente expansivo. Las cifras que se barajan en ambos cortan el resuello. El plan de estímulo ya aprobado prevé un gasto de 787.000 millones en dos años y reducciones de impuestos por otros 300.000. El presupuesto para 2009 subirá a cuatro billones de dólares desde los tres de 2008 y llegará al 27,7% del PIB. El déficit anual previsto llegará al 12,7% del PIB. Esos porcentajes no se habían visto desde los años cuarenta. Adicionalmente, el programa para aliviar a los bancos de sus activos innegociables anunciado por Tim Geithner, secretario del Tesoro, a finales de marzo puede costar entre medio y un billón de dólares extra, aunque en este caso se espera que parte de los fondos procedan de inversores privados. En total estamos hablando de, al menos, 2,7 billones de dólares de aumento de gasto para los dos próximos años. Como bromeaba el senador Everett Dirksen en los años sesenta: «Un billón por aquí, un billón por allá y pronto empezamos a hablar de dinero de verdad».

Los economistas cercanos al Partido Demócrata han puesto de relieve que el presupuesto de Obama es más honesto que los presentados por Bush en los últimos años: 1) porque incluye todos los gastos previstos sin dejar para créditos extraordinarios los de las dos guerras en que el país está envuelto (Irak y Afganistán) y 2) porque estima la evolución presupuestaria previsible para los próximos diez años, en vez de los cinco que se incluían anteriormente. Es verdad. También lo es que propone mayor progresividad fiscal y un aumento impresionante (para Estados Unidos) del gasto social: seguro universal de salud, ayudas a estudiantes universitarios, actuaciones contra el efecto invernadero. Krugman, que se ha convertido en el corifeo de la izquierda demócrata, anima al presidente a ser audaz un día sí y otro también⁸. Para él el plan de estímulo se quedaba corto y debería haber sido, al menos, un tercio más grande. Por eso el presupuesto le llevaba a mostrar una relativa satisfacción con las iniciativas presidenciales. «Si [en referencia al presidente] puede conseguir algo similar al plan anunciado [...] acabará por encaminar a Estados Unidos hacia una senda por completo nueva»⁹.

La nueva senda, sin embargo, resulta más bien tortuosa y pasa como por sobre ascuas sobre un par de puntos importantes. Para paliar las angustias fiscales de los electores anuncia que el déficit se reducirá hasta un 3,5% del PIB en 2012. Para ello confía en que la economía se recuperará a partir del año próximo y crecerá al cuatro por ciento anual entre 2010 y 2013, lo que requiere una profesión de

profunda fe. La segunda prestidigitación es aún más ostensible. El sistema de permisos de contaminación negociables para reducir las emisiones de carbono no es otra cosa que un impuesto encubierto, puesto que las empresas que los obtengan harán recaer los costes adicionales sobre los consumidores, pero se incluye en un presupuesto que, para cumplir con las promesas electorales de Obama, mantiene que sólo se aumentarán los impuestos sobre las rentas superiores a 250.000 dólares anuales. Quienes lo creyeron se van a ver pronto enfrentados con los resultados.

Todos estos planes y otros más que posiblemente habrán de venir se han vendido bajo la presión del miedo. El expediente del riesgo sistémico empezó a aplicarse cuando se vio que colosos bancarios como Citigroup o Bank of America eran prácticamente insolventes o que la aseguradora AIG había comprometido muchos miles de millones de dólares que no tenía (hasta el momento ha recibido 173.000 millones del Gobierno para hacer frente a sus acreedores y posiblemente necesite más). Todos ellos eran demasiado grandes para quebrar sin crear problemas al conjunto de la economía y ayudarlos se convertía así en asunto de supervivencia colectiva. Pero una vez abierto el portillo no cesaron de entrar por él otros pedigüeños cuya quiebra no hubiera revestido esos riesgos: los tres grandes del sector del automóvil en Detroit (Ford se desmarcó posteriormente); Estados como California y administraciones locales que se habían endeudado en exceso; los propietarios de casas «sumergidas» (es decir, que habían contraído hipotecas superiores a su valor en el mercado actual); los últimos, provisionalmente, los fabricantes de repuestos para coches y las compañías de seguros de vida. Si Schumpeter acertaba con lo de la destrucción creativa, el capitalismo estadounidense ha dejado de serlo. Nadie, y menos que nadie el Gobierno, está dispuesto a ponerla en práctica.

A cambio se recomienda moralina y más endeudamiento. «Nuestra economía está muy debilitada a consecuencia de la codicia y la irresponsabilidad de algunos, pero también por un fracaso colectivo en tomar decisiones difíciles y preparar a la nación para una nueva era», decía el nuevo presidente en su discurso inaugural con una fórmula confusa y errónea. ¿Acaso no sabía que desde que el mundo es mundo la *auri sacra fames* ha sido uno de los acicates del riesgo y la innovación que dan fuerza a los mercados; o que los fracasos colectivos nunca son tales, y antes suelen tener nombre y apellidos? Krugman es más específico. «Esta es, ante todo, una crisis causada por una industria financiera desbocada. Si fracasamos en embridarla no fue porque los estadounidenses “colectivamente” se negaran a tomar decisiones difíciles; el público no tenía la menor idea de lo que estaba sucediendo y los que lo sabían en su mayoría pensaban que la desregulación era una idea estupenda»¹⁰. Lo que se necesita es un capitalismo menos destructivo y más regulado por los gobiernos. Si para ello es menester nacionalizar temporalmente parte de la banca, hágase. Así son, para Krugman, la ley y los profetas al día de hoy. El poder político y sus burocracias le merecen más confianza que los fracasados hombres de negocios, aunque las experiencias de Francia, de España (¿se acuerdan del INI?), de Japón (¿se acuerdan del MITI?) o de los propios Estados Unidos (las dos grandes compañías hipotecarias Fannie Mae y Freddie Mac, aunque contaran con capital privado, actuaban al dictado del Congreso) parecen indicar que eso no es más que un sueño pronto a convertirse en una pesadilla. Si las compañías privadas tienen que tascar el freno de eventuales pérdidas, está aún por encontrar una administración pública que sepa dirigir empresas o dispuesta a malquistarse con el electorado. En cualquier caso, ¿cómo va a pagarse todo eso?

RECORDANDO A JIMMY CARTER

La situación descrita fraguó, indudablemente, bajo Bush el chico, pero los problemas no derivan sólo de la falta de entusiasmo de su administración por controlar los mercados financieros –que era patente– ni de la desregulación de muchas actividades, que no puede condenarse de la forma indiscriminada en que lo hace Krugman. La sociedad estadounidense se ha beneficiado hartamente de una globalización que también le ha impuesto serios costos. Uno de ellos ha sido la creciente desindustrialización que se inició de forma al parecer imparable en los últimos años setenta. La Agencia de Estadísticas Laborales (BLS en sus siglas en inglés) calcula que desde 1980 el número de trabajadores industriales se ha reducido en un tercio. En 2008 se estima que los servicios generaron casi un 80% del PIB. ¿Han dejado los estadounidenses de consumir productos industriales? Todo el mundo sabe que no, pero sucede que Estados Unidos los importa. En 2005 el Fondo Monetario Internacional estimaba el déficit de la balanza de pagos estadounidense en 759.000 millones de dólares y el superávit de los demás países de la OCDE más China, Rusia y Oriente Medio en 743.000 millones. En resumidas cuentas, Estados Unidos era el principal cliente del resto del mundo comprando todo lo que no producía en casa.

En su libro más reciente¹¹, Niall Ferguson ha hablado de Chimérica o la relación entre los dos colosos económicos del mundo. El verdadero salto adelante de China se ha producido más o menos coincidiendo con la desindustrialización estadounidense. Gracias a su inagotable fuerza de trabajo barata, China ofrecía productos fabricados o acabados por sus industrias a unos precios que no tenían competencia en Estados Unidos, salvadas algunas excepciones. Parecía una unión celestial. El consumidor estadounidense se beneficiaba de bienes baratos a la vez que los chinos veían aumentar su nivel de vida. Algo similar pasaba con la inmigración latinoamericana. Los latinos se hacían cargo de los servicios más duros a cambio de salarios que los estadounidenses no estaban dispuestos a aceptar. El resultado se conoce: Estados Unidos se ha concentrado en industrias y servicios de alto valor añadido y ha abandonado la mayor parte de la competición en los de bajo y medio valor. A su vez, los chinos no se gastaban sus nuevas riquezas en aumentar el consumo interno. Por muchas razones (la principal, la ausencia en ese sorprendente régimen comunista de una red adecuada de seguridad social y asistencia sanitaria), la mayor parte del dinero iba a sus cuentas de ahorro para ser luego reciclado hacia la deuda de las empresas y el gobierno de Estados Unidos. El dinero fácil que corría durante los primeros años del siglo XXI no fue sólo un invento de Greenspan, como lo quiere Krugman. Si la Fed pudo mantener bajos los tipos de interés se debió en buena medida a los previsores chinos; de lo contrario, nada hubiese impedido su subida.

Como todos los matrimonios, el de Chimérica también conoce sus crisis y estamos asistiendo a una de ellas. Lo importante en las crisis, al cabo, es cómo terminan o, por decirlo con una expresión posmoderna, quién domina la balanza del poder. Y eso nos lleva al resto de los libros de este comentario, elegidos con el propósito de ilustrar el dilema cornudo que enfrenta Estados Unidos en sus relaciones internacionales.

Empecemos por la opción que se supone fracasada sin remedio: para la vulgata, el neoconservadurismo. Nacido en los años ochenta, su sustancia se reducía a que Estados Unidos no debía conformarse con la partición del mundo en esferas de influencia que entregaban a buena parte

de la población mundial al totalitarismo soviético. Las democracias debían y podían vencerle. No se trataba, sin duda, de una actitud altruista. Democracia equivalía a algo parecido a la economía de mercado y los usos políticos estadounidense. Lo que se ha llamado el consenso de Washington era, pues, también el camino más directo para aumentar la hegemonía estadounidense. Pocos niegan hoy que la estrategia no se coronara con éxito.

La versión neocón de las relaciones internacionales bajo Bush el chico sufrió una inflexión bien conocida. A la guerra necesaria para acabar con el régimen talibán y las bases de Al-Qaeda en Afganistán se sumó otra, la de Irak, esta vez una guerra de elección. Aunque no conocemos cabalmente las razones finales que llevaron al presidente a semejante pantanal, parece indudable que poco tenían que ver con la extensión de la democracia en el mundo islámico, aunque fuera esa la justificación más manida una vez demostrado que el régimen de Sadam Husein carecía de armas de destrucción masiva. Las declamaciones wilsonianas del presidente en pro de la democracia en aquella parte del mundo sonaban huecas porque no venían seguidas de respuesta cuando El Cairo, Riad o Damasco seguían hostigando a la escasa oposición democrática interior. Por otra parte, el caos inicialmente creado en Irak y las numerosas bajas estadounidenses empezaron a hacer esta guerra insostenible para buena parte de la opinión nacional. Ni siquiera el éxito de la posterior crecida, o *surge* en la jerga local, sirvió para paliar las críticas de los demócratas por el abandono de la, en su opinión, verdadera guerra necesaria, la de Afganistán. Como es bien sabido, las bravuconadas del presidente tras el 11-S y la invasión de Irak aumentaron la hostilidad internacional hacia Estados Unidos, al tiempo que la pérdida de control del Congreso en 2006 arrasó toda posibilidad de mantener la política neocón. Al Bush tonante contra el eje del mal en 2002 le siguió un Bush felino que se limitaba a maullar mientras Corea del Norte aumentaba su poder nuclear e Irán seguía sus pasos entre la escasa resistencia de los antiguos aliados europeos y la indiferencia interesada de Rusia y China. En estas cuestiones básicas, no parece que Obama haya inspirado mayor determinación.

El libro escrito por Fareed Zakaria, uno de los poncios estadounidenses más conspicuos en asuntos internacionales, coincide en buena parte con las nuevas políticas presidenciales y, aunque escrito con anterioridad a ellas, aporta una amplia aunque escasamente convincente explicación de sus razones. Esta primera década del siglo no ha visto tanto la decadencia de Estados Unidos cuanto el ascenso del resto. Entre rápidos saltos de trapecio que le llevan de la flota del almirante He a un resumen de la cultura china donde, al parecer, Confucio, el Tao y los legalistas, punto arriba, punto abajo, decían todos lo mismo, Zakaria nos endilga una historia periodística de la divergencia entre los sistemas económicos y sociales de China y Europa y las razones por las que, según él, el sistema de Estados imperiales europeo logró controlar el mundo en el siglo XIX. Había comenzado el proceso de globalización económica que ha extendido la economía de mercado por doquier y ha ayudado a muchos países a salir de su reticente torpor. De todos ellos, los casos más notables son los de China e India, pero conviene tener en cuenta a otros colosos que o renacen, como Rusia, o despiertan, como Brasil. Ahora bien, el ascenso del resto, que conviene saludar, no significa que la hegemonía estadounidense vaya a desaparecer en breve. Una empresa puede perder cuota de mercado aunque su volumen de producción total siga aumentando y mantenga su dominio estratégico sobre el conjunto.

Con ese optimismo antropológico, para Zakaria, el más serio riesgo para la política estadounidense es su estilo, que se ha hecho imperial e imperioso, es decir, variaciones sobre un tema cubierto hace tiempo con mayor fortuna por Nye o Lleber¹². Estados Unidos debe confiar más en su poder de influencia y en las negociaciones diplomáticas que en su fuerza militar. En la jerga del Washington de Obama, hay que ligarse o comprometer (*engage*) a los adversarios, así sean Irán, la Venezuela de Chávez o Corea del Norte, apelando a la razón y a sus intereses. Es significativo, sin embargo, que Zakaria sólo mencione de pasada el terrorismo islámico y la inestabilidad en Oriente Próximo. Si las futuras relaciones con China, India o Rusia son de la mayor importancia a largo plazo, de Egipto a Pakistán hay todo un arco de regímenes a quienes la razón o los intereses les parecen fruslerías ante las exigencias de un Dios con el que dicen tener línea directa. ¿Qué hacer el día en que Irán anuncie tener una bomba nuclear y los cohetes necesarios para hacerla llegar a Tel Aviv; o cuando Pakistán caiga, como es posible, en manos de una camarilla fundamentalista; o cuando la guerra de Afganistán adopte un cariz aún peor del que ya tiene? Obama pudo ver a comienzos de abril que los aliados en la OTAN están dispuestos a dejarle solo o a taparse las vergüenzas con la hoja de parra de un ligero aumento de efectivos militares siempre y cuando no entren en combate. Un curioso concepto este del multilateralismo según los europeos. Se deja solos a los estadounidenses cuando piden ayuda e inmediatamente se les acusa de actuar por su cuenta, aunque sus decisiones sean también ventajosas para ellos. Si sale cara, yo gano; si sale cruz, tú pierdes.

Aunque sea más específico y mejor informado en sus temas, de una indefinición similar adolece Pollack al presentar sus ideas para salir de Irak y confrontar los problemas de Oriente Próximo. «El único camino para que Estados Unidos pueda salir del desierto de Oriente Próximo es largo y difícil. Hay que crear penosa y pacientemente las condiciones que ayuden a los pueblos de la región a transformar su sociedad en otra diferente: una sociedad sin el encono y la frustración, la injusticia y la opresión, la ignorancia y la violencia que han tornado al Oriente Próximo de hoy en una sociedad desesperadamente infeliz»¹³. ¿Será posible siquiera plantearlo sin mencionar los cambios culturales y sociales que la mayoría de las sociedades musulmanas tendrán que experimentar para alcanzar una vida más fácil; puede pensarse en llevarlo a cabo tan sólo mediante un nuevo Plan Marshall (para el que, por otra parte, no hay dinero) que deje intactas sus intolerantes estructuras religiosas?

La disminución, aun relativa, de la hegemonía estadounidense va a venir acompañada de numerosos conflictos ante los que no cabe mirar a un lado. Sin duda, Estados Unidos no puede seguir imponiendo unilateralmente sus soluciones porque no tiene todos los medios necesarios y porque buena parte de la sociedad estadounidense preferiría que el mundo se acabase en los confines de los cincuenta Estados de la Unión. Con una fórmula acertada de Niall Ferguson, Estados Unidos es un imperio que se niega a aceptar las consecuencias de serlo¹⁴, y prefiere seguir creyendo que el orden internacional se basa en el poder de las ideas y el desarrollo natural del progreso humano. En ese aspecto, Kagan parece estar más cerca de la realidad que Zakaria cuando recuerda que la arena internacional es, sobre todo, un reñidero. Que el progreso hacia un orden liberal no es inevitable, sino contingente, y que depende de las batallas ganadas o perdidas, de movimientos sociales exitosos o fracasados, de políticas económicas operativas o insostenibles. La paz perpetua tiende a escurrirse entre los dedos y no sabemos siquiera si el proceso evolutivo en que se la supone basada, con sus estadios predecibles y sus causas y efectos contados, es algo más que una quimera.

Pero si los objetivos se mantienen oscuros, no lo es tanto la necesidad de afrontar una serie de hechos difíciles: que un mundo multipolar no será necesariamente mejor que otro estructurado en torno a una hegemonía aceptable; que no hace falta ser experto en teoría de juegos para reconocer las dificultades que entrañan partidas con múltiples actores que no aceptan por igual las reglas; que, en contra de lo que desea Paul Kennedy¹⁵, Naciones Unidas no es el parlamento de la Humanidad, sino una gigantesca ONG llena de buenos deseos y de prácticas dudosas; que la necesaria globalización necesita también de un cierto monopolio de la violencia legítima. ¿Podrá un imperio deudor como Estados Unidos dar solución a todos estos problemas con algo más que la retórica crisóstoma de su nuevo presidente?

Incierto se presenta el reinado de Witiza.

-
1. Paul Kennedy, *Auge y caída de las grandes potencias*, trad. de José Ferrer Aleu, Barcelona, Debolsillo, 2004.
 2. Paul Kennedy, «American power is on the wane», *The Wall Street Journal*, 14 de enero de 2009.
 3. Joseph Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, Taylor/Francis e-Library, 2003.
 4. Fondo Monetario Internacional, *World Economic Outlook*, Washington, octubre de 2007.
 5. Hernando de Soto, «Toxic Assets were Hidden Assets», *The Wall Street Journal*, 25 de marzo de 2009.
 6. Por ejemplo, un fondo de inversiones protegidas (*hedge fund*) invertía cinco mil millones en una compañía bien establecida (mil millones de dólares los recaudaba entre sus inversores y los cuatro mil restantes los obtenía a préstamo). Una vez que la compañía estaba en su poder, el consejo de administración votaba un dividendo especial de mil millones (con lo que el fondo ya había recuperado su inversión inicial) y el fondo sacaba sus acciones a la venta amasando otros dos mil millones de beneficio. Todo ello sin el menor riesgo. El ejemplo es de Charles Morris en *The Trillion Dollar Meltdown. Easy Money, High Rollers, and the Great Credit Crash*, Nueva York, Public Affairs, 2008.
 7. En su punto más alto la banca paralela llegó a tener activos por valor de 16 billones de dólares, cuatro billones más que los bancos sometidos a regulación gubernamental (véase UNCTAD, *The Global Economic Crisis: Systemic Failures and Multilateral Remedies*, Nueva York y Ginebra, United Nations, marzo de 2009).
 8. Los lectores españoles tuvieron ocasión de conocer sus puntos de vista con motivo de una reciente visita a España. En una entrevista publicada por el diario *El País* (15 de marzo de 2009) insistía: Obama «está siendo demasiado cauto»; «el plan de estímulo tenía que haber sido, al menos, un 30% mayor y no quieren adoptar ninguna medida dramática sobre los bancos»; el plan para la banca «habla de la cooperación pública y privada pero de forma difusa y a veces suena más como un regalo al sector».
 9. Paul Krugman, «Climate of Change», *The New York Times*, 27 de febrero de 2009.
 10. Paul Krugman, «Stuck in the Muddle», *The New York Times*, 23 de enero de 2009.
 11. Niall Ferguson, *The Ascent of Money. A Financial History of the World*, Nueva York, The Penguin Press, 2008.

- ¹². Joseph Nye, *Soft Power. The Means to Success in World Politics*, Nueva York, Public Affairs, 2004; Robert J. Lieber, *The American Era. Power and Strategy for the 21st Century*, Cambridge, Cambridge University Press, 2005.
- ¹³. Kenneth Pollack, *A Path Out of the Desert*, p. 527.
- ¹⁴. Niall Ferguson, *Coloso. Auge y decadencia del imperio americano*, trad. de Magdalena Chocano, Madrid, Debate, 2005.
- ¹⁵. Paul Kennedy, *El parlamento de la humanidad. La historia de las Naciones Unidas*, trad. de Ricardo García Pérez, Madrid, Debate, 2008.