

UN MUNDO SORPRELENDE¹

Fernando Henrique Cardoso

El siglo pasado fue calificado de distintas y contradictorias maneras: siglo breve – pues habría durado desde la Primera Guerra Mundial (1914-1918) hasta fines de los años ochenta; era de los extremos; siglo de la globalización; siglo largo, era de la turbulencia y así sucesivamente. Podrá haber sido todo eso, pero lo fue siempre armando sorpresas. ¿Quién diría que el país que apareció en la escena mundial como campeón del aislamiento, iría a la guerra del catorce de manera casi forzada, saldría victorioso y presentaría la propuesta de creación de una Liga de las Naciones para administrar el mundo? ¿Qué decir de la victoria de la revolución comunista en un imperio atrasado, cosa que no estaba en el mapa de los pensadores socialistas, como tampoco estaba la idea de “comunismo en un solo país”? ¿Y China, humillada, invadida y dividida, no renacería unida bajo el PC chino motivada por la visión arcaizante de Mao Zedong con su revolución cultural? Y, pocos años más tarde, bajo el influjo modernizador de Deng Xiaoping ¿no vendría a competir con EEUU en el comercio mundial y, al mismo tiempo, a complementar financieramente a su rival, aceptando, sin embargo, las reglas de la economía capitalista? ¿Y no fue en el atardecer del siglo que Europa, cuna de los estados nacionales y de las guerras territoriales, se reunió en una Unión Europea totalmente impensable hasta mediados del siglo? ¿Y cómo entender la sorprendente pirueta de Rusia bajo la batuta de un antiguo *aparatchik* que se volvió “verde” y dio el arranque para el fin del imperio rojo? ¿Qué decir del renacimiento del Islam en la escena política global y de la tragedia de la descolonización de África respetando los límites impuestos por los colonizadores o, en el plano opuesto, del éxito de Japón, derrotado en la Segunda Guerra Mundial (1939-1945) en transformarse en país democrático, económicamente próspero? ¿O de estar viendo ahora un *boom* en el precio de los *commodities* impulsado por el hambre de importaciones de India y de China, abriendo espacio para las nuevas economías emergentes, inclusive las de aquellos dos países y otros más, que antes eran llamados “subdesarrollados”, como el propio Brasil?

¹ Traducción Jorge Aldrovandi

Por detrás de esas transformaciones, rápidas si evaluadas en la perspectiva de la historia mundial, se encuentran dos procesos, no necesariamente dependientes uno del otro, mas interconectados, uno en el plano económico, otro en el político. Al primero es común calificarlo, genérica e inespecíficamente como “globalización económica”; al segundo, menos discutido, podríamos calificarlo como “quiebre de las hegemonías mundiales” o, más simplemente, desarticulación de las formas globales de dominación, dificultando la vigencia de un orden mundial estable. Estamos, por lo tanto, viviendo un momento en el cual la economía corre para un lado en el plano mundial – el de establecer reglas universales – y la política va para otro, el de la imposibilidad de la aceptación de reglas para definir la convivencia entre las naciones, sin ser posible, igualmente, imponer una hegemonía unilateralmente. Este es el meollo de tanto desencuentro y de tanta sorpresa.

Sin embargo, no se debe pensar que todo esto es “nuevo”. El respetado *The Economist*, hace casi ochenta años, en octubre de 1930, luego del *crash* de Wall Street, escribía:

*“La suprema dificultad de nuestra generación [...] es que nuestras realizaciones en el plano económico de la vida superaron nuestro progreso en el plano político a tal punto que nuestra economía y nuestra política están en un permanente descompás entre sí. En el plano económico, el mundo se organizó en una unidad abarcadora de actividades. En el plano político, no sólo continuó dividido en 60 o 70 estados soberanos, como también las unidades nacionales se volvieron constantemente menores y más numerosas, y la consciencia nacional, más aguda. La tensión entre estas dos tendencias contrarias viene produciendo una serie de turbulencias en la vida social de la humanidad”.*²

De 1930 para acá la fragmentación y la multiplicación de los Estados-nación sólo crecieron. Actualmente, su número supera ciento ochenta. Mas sería engañoso pensar que por notar hace casi un siglo la divergencia de caminos entre la economía y la política esa divergencia sea hoy de la misma naturaleza. Es verdad que el mundo se organizó en un número abarcador de actividades económicas, pero de otra manera. Los estados nacionales tampoco tienen la capacidad que tenían de controlar las sociedades locales y de ejercer plenamente el monopolio legítimo de la fuerza. Y ni mucho menos – aunque

The Economist no se refiriese a eso – los esfuerzos contemporáneos para la constitución de un orden político global son equiparables a los intentos del Congreso de Viena que buscaba el equilibrio entre las “grandes potencias” europeas.

Es preciso reconocer que el declive del poderío mundial de Gran Bretaña marcó también el final de un designio propiamente imperial o imperialista. Estados Unidos, sucesor de Gran Bretaña en el predominio económico y político en el mundo, agrede con cierta frecuencia países menores. Se ve a sí mismos como *sheriff* del mundo, prevalece económicamente, pero no coloniza ni está dispuesto a permanecer en el ejercicio de un control político-administrativo en los países agredidos, lo que podría, eventualmente, asegurar más éxito al papel “civilizador” inspirado en la creencia que parece motivar algunos de sus líderes, en un destino manifiesto de Norteamérica para la salvación universal.

Así, ni llegamos al “fin de la historia” con la globalización, ni, por persistir contradicciones entre los rumbos de la economía y los de la política, es correcto pensar que “la historia se repite”. Ella no termina ni se repite, aunque cada nuevo período pueda guardar afinidad con experiencias anteriores. La diversidad de arreglos concretos que las personas, grupos sociales e instituciones construyeron en el transcurso de la Historia es tan grande que encontraremos aquí o allí puntos de continuidad o formas parecidas de ruptura. Mas, en cada circunstancia – en cada período dirían los historiadores – es preciso reconstruir las contingencias, las circunstancias específicas, en que esos arreglos son hechos, así como identificar los sentimientos, los valores – las ideologías – y los sueños (los proyectos) que movieron a las personas.

Ni siquiera la afirmación de *The Economist*, citada arriba, sobre la diversidad de acciones económicas y la torpeza de los estados para adaptarse a ellas, es novedad. Desde los albores del capitalismo había formas muy diversas de entrelazamiento entre política y economía. Quien conoce algo de la historia del capitalismo mundial sabe, por lo menos desde Henri Pirenne o de Fernand Braudel, sin hablar de Marx, Weber o Sombart, que hay análisis consistentes sobre la variabilidad de los imbricamientos y de los

² *The Economist* (1930, p.652) *apud* Kennedy (1993, p.389).

distanciamientos entre el orden político y el económico en el mundo capitalista. Los trabajos de Fernand Braudel, por ejemplo, muestran que ese proceso es antiguo, lleno de variantes y en general los cambios en el modelo de relacionamiento entre esos dos órdenes fueron preanunciadas por una guiñada del comercio de las mercaderías para el comercio de las monedas (Marx, en el análisis de las crisis se anticipó a ese reconocimiento).

Giovanni Arrigui, inspirándose en los análisis de Braudel reiteró que las fuerzas de mercado se relacionaron de maneras muy distintas con lo que se podría llamar, con cierta libertad conceptual, Estado o, por lo menos, se relacionaron variablemente con la capa dirigente de un conglomerado humano en un determinado territorio. Así, si en Venecia o Florencia, en el siglo XV, la elite dominante y los “protoburgueses” se entrelazaban en una unidad común de personas e intereses (Arrigui llega a afirmar que la visión marxista del estado como un comité para administrar los negocios comunes de toda la burguesía se aplica a aquellas ciudades), en Génova, cuando emergió el capitalismo pos-medieval, no había tal articulación: *“el capitalismo genovés, en contraste, se movió en dirección a la formación del mercado y a estrategias y estructuras de acumulación cada vez más flexibles”*. Y fue en Génova que Braudel encontró el germen del “capitalismo moderno”.

No corresponde rehacer en esta introducción de capítulo la evolución de las relaciones entre poder y mercado, entre estado y capitalismo. Mas es obvio que aún en la formación de los grandes imperios hubo mucha diversidad en esas relaciones. Génova, del siglo XIV al XVI, aunque articulada socialmente de forma dicotómica – de un lado los aristócratas rurales, de otro los mercadores financieros – tuvo la capacidad de dinamizar las fuerzas de mercado y de articularlas en redes que alcanzaban lo que en aquella época era el mundo disponible para los intercambios mercantiles. Cuando el capitalismo genovés encontró sus límites en la inexistencia de una amalgama más sólida entre los señores del capital y los del territorio y de los ejércitos, trató de obtener soporte político para sus negocios garantizando flujos financieros a la expansión de un estado territorial fuerte, la España de Carlos V. Más tarde, junto con los Fugger y otros banqueros beneficiarios de la tecnología financiera de la Casa di San Giorgio – el *bunker* del capital genovés – pasaron a financiar otros príncipes europeos. En la falta de control del poder

territorial local los comerciantes-banqueros genoveses expandieron sus relaciones a escala global, sin nunca haber sido ellos mismos conquistadores políticos.

No fue este el caso de Holanda. Sucesores del dominio político español, los holandeses, después de haber enriquecido en el comercio del Báltico y de haber invertido en tierras y en el comercio de productos alimenticios, se volvieron abastecedores “globales”, grandes intermediarios comerciales y, sobretodo, como sus antecesores genoveses, capaces de lidiar con la moneda y de inventar instrumentos financieros para dar curso a la producción de bienes, al comercio y a la acumulación de riquezas. En los dos casos, en el genovés – que fueron los inventores de la “moneda fuerte” como condición para lucros en el intercambio entre monedas y como instrumento de defensa frente a las desvalorizaciones de las otras monedas – y en el holandés – de los creadores de la bolsa de Amsterdam – el predominio mundial se basó no sólo en el comercio y en la capacidad político-militar para defender los emprendimientos económicos, pero principalmente en la capacidad de lidiar con el capital financiero. De manera diferente uno del otro, pues los genoveses nunca controlaron un estado propio, los capitalistas holandeses se aliaron a la Casa de Orange, prescindieron de la protección británica y pudieron ser, al mismo tiempo, del siglo XVI al XVIII, influyentes política y económicamente en todo el mundo. Después de España (y de los portugueses, debilitados por la falta de apoyo financiero) serían los primeros “globalizadores”, con la diferencia de que los españoles jamás tuvieron predominio en el capitalismo financiero y los holandeses sí. En cuanto los genoveses no disponían de poder estatal-territorial, Holanda disponía de medios bélicos para controlar su territorio y dar protección a su comercio.

Son conocidas las causas, los modos y las consecuencias del predominio británico que siguió al holandés. El dominio británico fue sustituyendo poco a poco la influencia del capitalismo holandés sin eliminarlo jamás. Al contrario, se integraron, pues la historia se modifica sin hacer necesariamente tabla rasa del pasado. Desde fines del siglo dieciocho, Londres competía con Amsterdam como centro financiero global. Posteriormente a las guerras con Francia, al comienzo del siglo diecinueve, con la revolución industrial, Gran Bretaña centralizó todo: finanzas, manufacturas, comercio, y se volvió el “centro del universo”. Hobsbawn describe el proceso por el cual, sin que hubiese prácticamente

ninguna conquista territorial nueva (India ya estaba bajo influencia británica desde 1757), entre el final de la década de 1840 y mediados de la década del cincuenta, Inglaterra creó un “mundo globalizado”, para usar la expresión actual, aunque anacrónica, pues en la época todavía no se hablaba de eso.

Lo específico en esta nueva fase del capitalismo mundial no fue el aumento de las garras del capital financiero, aunque, como ya señalaré, eso también ocurriera. El trazo distintivo del capitalismo inglés fue que no se basó sólo en el comercio, entrelazando sistemas productivos locales aislados, pero sí que su dinamismo sobrevino de la Revolución Industrial, que creó nuevos productos y nuevos métodos de trabajo. Gran Bretaña aseguraba su posición de control mundial no sólo porque tenía capacidad de financiar y comerciar globalmente (además de disponer de medios políticos y bélicos para proteger sus intereses), sino porque producía localmente y exportaba bienes manufacturados. De la revolución industrial en adelante, el sistema productivo se liberó de las incertidumbres climáticas, aunque no de la disponibilidad de recursos naturales, como los metales. La industria se volvió capaz de producir o de transformar sus ingredientes básicos. Como Max Weber resalta en la *Historia Económica General* las revoluciones tecnológicas que permitieron la irrupción industrial a partir de la máquina a vapor liberaron el sistema económico de las limitaciones impuestas por la naturaleza. Anteriormente, de una forma o de otra, los productos intercambiados en el comercio mundial eran agrícolas o dependían de materias primas ligadas a la economía rural. Las nuevas tecnologías permitieron que se crease la industria siderúrgica y que ocurriesen transformaciones en los sistemas de transporte de las mercaderías que pasaron a utilizar trenes corriendo sobre rieles y arrastrados por locomotoras a vapor. La capacidad productiva exponencial de las manufacturas fue tanta que llegó a producir un nuevo tipo de crisis: la de la abundancia de productos y escasez de consumo.

A partir de esta época, el mundo se globalizó por la integración de varias economías existentes al comercio británico y por la capacidad de la industria de aquel país de crear nuevos bienes exportables. Mas el financiamiento de todo eso por la “City” no fue de menor importancia. Cuando, al final del siglo diecinueve, Alemania ya avanzara industrialmente y EEUU comenzaba a mostrar su poderío industrial, las pérdidas en la

balanza comercial inglesa eran compensadas por los ingresos de los ítems llamados “invisibles”: fletes, intereses de inversiones, seguros y semejantes. Era el “capitalismo financiero cosmopolita”, en la expresión de Arrigui, en contraposición a otra forma básica de capitalismo, el monopolista de estado, aunque no se deba olvidar que la conquista de India fue hecha por la Compañía de las Indias Occidentales, más propiamente que por la Corona Británica, que sólo más tarde jugó un papel mayor en la administración colonial.³

Esas dos formas de capitalismo, el monopolista de estado y el cosmopolita financiero, vienen conviviendo desde siempre, dependiendo de las circunstancias, permitiendo, cada cual a su manera, la continuidad del proceso de acumulación, proceso inherente a la naturaleza del capitalismo, como es bien sabido. Para hacerlo viable, los empresarios verdaderamente capitalistas (dejando al margen las demás características de este sistema en Occidente, relacionadas al desarrollo de la ciencia, de la racionalidad dentro y fuera de la empresa, del trabajo organizado, de la existencia de reglas de derecho y de un estado “racional”, así como de una ética justificativa de la acumulación ilimitada de riquezas) dependen no sólo de la continuidad de procesos productivos innovadores y de la expansión del comercio local y mundial como del avance exponencial de las formas de financiamiento. En la visión de Braudel, cuando esta expansión financiera se torna “desmedida”, se llega al otoño de un ciclo y el centro dominante comienza a dar paso a otro “centro” de expansión.

El predominio inglés duró hasta la Gran Depresión de 1929, y fue declinando hasta la Segunda Guerra Mundial del siglo veinte, cuando se tornó claro que había un nuevo gladiador comandando la escena, el capitalismo norteamericano. Nótese que entre 1873 y 1896 la economía mundial ya había pasado por una sucesión severa de crisis y que aunque la producción continuase expandiéndose y el comercio funcionando, las tasas de lucro presentaban resultados decrecientes. La competencia entre empresas y naciones se

³ Ver el admirable ensayo de Amartya Sen (2007). En este trabajo Amartya Sen refuta la tesis, entre otros de Marx, en cuanto al papel “civilizador” de Gran Bretaña, que habría enlazado la economía hindú al mundo. Aunque hubiera sido así, cabe preguntar: ¿a qué precio? Y, como muestra el autor, en la India pre-colonial habían desarrollos en el sistema productivo que la impulsarían al mercado mundial, mismo sin los ingleses. De la misma forma la pretendida “herencia democrática inglesa”, si tiene trazos de verdad histórica, no fructificó en terreno árido, pues existía en India la tradición de la “decisión por la discusión.”

agudizó, dando la impresión de que la fusión entre los intereses de la economía y el de los estados era plena. Ese proceso llevó a Hobson y después a Lenin a definir el imperialismo como la forma contemporánea del capitalismo. Hubo, es verdad, una irrupción de prosperidad entre 1896 y la Primera Guerra Mundial (la “*belle époque*”), mas en el largo ciclo parecía innegable que la lucha por conquistas territoriales – el colonialismo – y la prosperidad financiera eran hermanos siameses. Puro engaño: la City mantuvo sus redes financieras con relativa autonomía de la presencia colonial británica. Como prueba en contrario, la Gran Depresión del siglo diecinueve se dio en un momento de plena expansión del dominio territorial inglés, inclusive y principalmente con el sometimiento de la India después de la derrota de la revuelta de 1846.

Posteriormente a la crisis del 29 y la Segunda Guerra Mundial, el nuevo demiurgo, el capitalismo americano, cuya producción industrial desde los años veinte del siglo pasado superara a la británica y respondía por 40% del total mundial, expandió su predominio acentuando lo que siempre fue característica del sistema capitalista, la continua modificación de las técnicas productivas. Lo propiamente nuevo de este período – en el cual todavía estamos – no fue el carácter global de la economía, ni siquiera el papel central del capitalismo financiero, pues, como vimos, esas características existían en las etapas históricas anteriores. Fue la calidad y rapidez de los cambios tecnológicos y la flexibilidad político-social en el nuevo centro – Estados Unidos – para adaptarse a ellas. La propia emergencia de ese nuevo polo se debió a eso: recalcitrantes en su aislamiento, Estados Unidos de Roosevelt fue a la guerra tardíamente (del punto de vista político europeo), pero fueron asentados en la enorme superioridad que el industrialismo *fordiano* diera a la economía de aquel país. La vastísima capacidad de movilizar recursos humanos, tecnológicos, de materias primas y, sobretodo organizacionales, aseguraron la victoria sobre el Eje. La movilización guerrera, por otro lado, como siempre, motivó al empresariado a catapultar sus emprendimientos y los préstamos públicos ayudaron al capital financiero norteamericano a, poco a poco, desplazar para Nueva York y Chicago lo que antes estaba concentrado en Londres: las bolsas financieras y de mercaderías. Como siempre, concentrar no quiere decir aniquilar: así como Amsterdam sobrevivió a Londres, Londres (o Paris o Frankfurt) sobreviven a Nueva York. Pero de alguna forma se vuelven satélites del nuevo sol.

Este capítulo se divide en seis secciones más. La segunda sección (*Erreur ! Source du renvoi introuvable.*) trata de las formas políticas y económicas que Estados Unidos imprimió al capitalismo y al orden internacional, a lo largo del siglo XX. La tercera sección (***Limites aL predominio americano***) examina las tensiones presentes en el sistema internacional en la segunda mitad del siglo XX. La cuarta sección (***La política Y la economía de uN mundo multipolar e interRELACIONADO***) trata de la emergencia de nuevas potencias económicas y actores políticos, en las décadas finales del siglo XX. La quinta sección (***Brasil en busca de autonomía pOr la inser***) evalúa las reformas iniciadas en el país en los años 1990, a la luz del cuadro global trazado en la sección anterior. La sexta sección (***El juego global en la perspectiva del siglo XXI: ¿Todavía una globalización norteamericana?***) retoma el análisis de las secciones cuatro y cinco, a la luz de las modificaciones introducidas en el juego global (radicalización de la multipolaridad) por la afirmación de China como potencia económica. Por fin, la última sección (***Las opciones de Brasil en el juego global del siglo XXI***) discute los espacios que se abren para el País en ese nuevo juego global.

ERREUR ! SOURCE DU RENVOI INTROUVABLE.

Llegamos al meollo de lo que deseo discutir en esta parte del capítulo: la especificidad de las formas políticas y económicas del capitalismo de predominio norteamericano y sus eventuales límites, para verificar, en la parte subsiguiente del capítulo, como Brasil viene enfrentando los desafíos presentados por la forma actual de globalización.

Antes, sin embargo, una consideración para precisar cómo ocurren los procesos de cambio de “centros” del sistema mundial. No hay sustento empírico para respaldar las simplificaciones reduccionistas que ven la fusión entre el poder de estado, el poder económico y la expansión territorial colonialista como base esencial del capitalismo. Mas es incorrecto minimizar el alcance de otras interpretaciones destacadas por los defensores de esta visión: la competición por mercados y por fuentes de abastecimiento tanto ocasionó expansiones colonialistas, como, por esta y por otras razones, hubo guerras entre estados nacionales. De esa obviedad no preciso ocuparme, pues está en la memoria

de todos el proceso de colonización de África y de Asia, así como el desencadenamiento de las guerras de 1914 y 1939. Con mucha frecuencia los factores de poder interfieren en la escena económica e invierten la lógica expansiva del sistema productivo.

El predominio norteamericano no se explica sólo por la mayor capacidad innovadora, organizacional y tecnológica de aquel país – factor que innegablemente estuvo presente en el transcurso del siglo veinte. Si no fuese el desafío de la Alemania nazista y la Revolución soviética de 1917, colocando en peligro el predominio inglés, el capitalismo norteamericano tal vez no hubiese podido emerger como dominante después de la victoria sobre el Eje. En parte como consecuencia de esta victoria, se volvió el centro indiscutible del sistema mundial. Del mismo modo que sin el desmoronamiento soviético de 1989 tal vez la historia hoy fuese otra. Pero no hay como usar como prueba en contrario lo que no sucedió. Recíprocamente, tanto la caída del imperio alemán nazista como las ruinas del comunismo soviético tienen mucho que ver con la forma por la cual el capitalismo se desarrolló en Estados Unidos.

A esta altura de la argumentación conviene resaltar la especificidad de la relación entre el desarrollo de las fuerzas económicas y las formas de cultura, organización social e instituciones políticas en Norteamérica. Siempre es bueno volver a Tocqueville para entender mejor lo que acontece en esa región, a pesar de los siglos que distancian sus escritos de los días de hoy. El sabio francés se deslumbró con la falta de jerarquía en las relaciones entre las personas en las Américas. Se deslumbró al ver cómo el individualismo convivía con lazos de solidaridad comunal, que se creaban con fundamento religioso. Aún más, se encantó con la compatibilidad existente en Norteamérica entre el “espíritu religioso” y el “espíritu de libertad”. Encantamiento comprensible, partiendo de un noble europeo conocedor de la historia de las guerras de religión y testigo de cómo las visiones religiosas absorbían todas las dimensiones de la vida en el Viejo Continente. El individualismo norteamericano, al contrario, no implicaba en desdén del otro, pues aceptaba el compromiso de vivir en común con respeto de las individualidades; y al espíritu religioso no repugnaba la libertad, derecho visto como “natural” e inherente a la condición humana. Así, la religión no sofocaba las decisiones y elecciones libremente asumidas y esas, aunque fuesen hechas por cada uno no

desacreditaban las de los otros. Por más que Norteamérica haya cambiado y por más que hoy el “fundamentalismo de mercado” y la obsesión con el “*regime change*” hayan servido de instrumento para justificar tentativas de homogeneización de las formas políticas en todas partes, el dinamismo de la sociedad, de la cultura y de la economía norteamericanas continua nutriéndose de aquellos valores fundamentales.

Esas observaciones, aunque parezcan distantes de lo que ocurre con la economía globalizada bajo el predominio norteamericano, ayudan a entender cómo fue posible en tan corto espacio de tiempo tornar a Estados Unidos no sólo la economía más pujante del mundo (hasta la emergencia de China, por lo menos), mas cómo su modelo cultural puede haber influido tan fuertemente en la organización económica y aún política de países como Japón, China e India. Claro está que influenciar no quiere decir sustituir. Japón, por ejemplo, vencido en la Segunda Guerra Mundial, ocupado por tropas norteamericanas, sometido a una reforma agraria antes impensable, se tornó la segunda mayor economía del mundo, organizando su producción en moldes norteamericanos y compitiendo globalmente de la misma manera. No perdió, sin embargo, la “identidad nacional”, ni se puede olvidar que mucho antes de esa “globalización *a la americana*”, ocurriera la Revolución Meiji en el siglo diecinueve en la cual, junto a importantes reformas domésticas, el expansionismo japonés con su mirada mundial ya estaba preanunciado: desde fines del siglo y comienzos del siglo veinte los japoneses emprendían su expansión colonial, en Formosa y en Corea, ampliada en los años treinta por la ocupación de Manchuria y por las guerras con China. Japón crecía como potencia bélica, antes mismo de ser un país capaz de competir económicamente con los europeos o con los norteamericanos. Del mismo modo India, si hoy comienza a competir globalmente, pasó antes por la “globalización inglesa” y desde el comienzo de siglo veinte disponía de industrias razonables, aunque estuviese lejos de ser independiente y, por tanto, de tener un papel políticamente significativo en el orden global, como se puede verificar por la lectura del artículo de Amartya Sen anteriormente citado.

Es innegable que el molde básico de las operaciones económicas, en estas y en otras economías emergentes, es el capitalismo norteamericano. ¿Qué quiero decir con esto? Que el trazo distintivo de la acumulación capitalista – su continua renovación gracias a impulsos tecnológicos, la creación de nuevos productos, la expansión comercial

internacional y la exacerbación del capital financiero – adquirió contornos específicos en el molde norteamericano. ¿Cuáles contornos? Gracias al “espíritu de libertad” y a la tolerancia ante la diversidad – bien ejemplificados por la manera cómo funcionan las universidades en Estados Unidos – se creó un estilo de adaptación rápida de las relaciones sociales (en la fábrica, en la organización empresarial más amplia, en la propia sociedad) a los nuevos inventos tecnológicos. Este estilo, a su vez, da un impulso enorme a las actividades económicas. Así, no fue sólo el proceso de innovación en las técnicas productivas y de creación de nuevos productos que dio ánimo redoblado a la expansión actual del capitalismo. El modelo cultural y las técnicas de organización social que amalgamaron la economía con la sociedad también explican el *boom* posterior a la Segunda Guerra Mundial, que perdura hasta nuestros días. Cuando Japón, China o India pasan a integrar el sistema global, es porque absorben en parte ese mismo *ethos*, que no es necesariamente abarcador: él convive con las identidades históricas de aquellos países. El desarrollo de las nuevas tecnologías y la difusión de la *web* volvieron más fácil la adaptación rápida y parcial de países de la antigua “periferia” del sistema mundial a la globalización. El formato de la globalización bajo hegemonía norteamericana prescinde de la incorporación de territorios y posibilita que los modos de vida, la cultura, sean más segmentados, conviviendo lo “antiguo” con lo “nuevo” sin implicar necesariamente relaciones de subordinación de una de estas partes por la otra. Es como si en lugar de la “aldea global” lo que se está formando es un gran archipiélago, cuyas fronteras son dadas por la *web*, esta sí, global, mas sin implicar en la globalización del conjunto de cada aldea.

Con esta observación no quiero negar los hechos, digamos, “*hard*” de la historia. Sin las guerras – que incentivaron la creatividad tecnológica en los armamentos, después transferida para la producción civil – sin la victoria sobre el Eje, sin la bipolaridad y la competición del Bloque Occidental con el Bloque Soviético durante la Guerra Fría, y así sucesivamente, Estados Unidos no sería la potencia que es hoy. Y, naturalmente, tampoco sería sin que el poderío político-militar asegurase sus intereses económicos. Mas eso fue siempre así en la historia, como vimos. Lo “nuevo” es la forma por la cual se da el enlace entre creatividad en los distintos planos de la economía (tecnológico, organizacional y de nuevos productos) con la sociedad, que se adapta continua y fragmentariamente, con

rapidez, al impacto de las nuevas olas de innovación. Todo eso generando en los segmentos de población globalmente integrados un clima de confianza en el futuro y una predisposición a consumir sin paralelo en la historia.⁴

Aumenta de esa forma la velocidad de la rueda de la acumulación: más producción, más consumo, más financiamiento. Todo eso no impide, dirán los más cautelosos, por más que los medios técnicos de producción sustituyan la vieja superexplotación de la mano de obra y permitan mejores salarios (proceso que ocurre en los polos dinámicos del sistema productivo, no en sus bordes) que, de vez en cuando, el sistema vuelva a ser sofocado por la expansión “desmedida” del capital financiero, como diría Braudel, o por la insolvencia del lado de la demanda. Las crisis continúan, por lo tanto, estallando. Del mismo modo se van diseñando asimetrías crecientes entre los países integrados globalmente y los no integrados, o mejor, entre los segmentos de cada país integrados a las redes globales y los que no lo son.

Pero el punto que deseo resaltar es otro: a partir del momento que las invenciones incorporadas al proceso productivo se aceleraron con intensidad y afectaron más directamente el modo de vida de las personas (TV, Internet, telefonía digitalizada, avión a chorro, BlackBerry, y así sucesivamente), de modo diferente de los inventos del pasado (desde el uso de la máquina a vapor hasta la utilización de la energía nuclear y aún de la radio o del telégrafo) que alcanzaron el cotidiano de las personas de manera más limitada y con absorción más lenta, cambió radicalmente la relación entre el sistema productivo y las formas de sociabilidad y de cultura. Es esa la característica típica de la globalización contemporánea, como fue mostrado por Manuel Castells en varios trabajos.⁵

⁴ Ver incitante artículo de Dominique Moïsi (2007) señalando el cambio en las expectativas de los americanos y europeos, que estarían siendo movidos desde el ataque a las Torres Gemelas por el sentimiento de miedo. ¿Señal del fin del imperio?

⁵ Ver, especialmente, Castells (1996). En trabajo posterior, escrito en colaboración con Emma Kiselyova (Castells y Kiselyova, 2003), hay una definición sintética de lo que Castells llama *Information Society*: “la estructura social generada en interacción con el nuevo paradigma tecnológico constituido a mediados de los años setenta alrededor de las tecnologías de la información. Ella es caracterizada por el papel decisivo desempeñado por el conocimiento y por la información en la generación de riqueza y poder en escala global basada en las nuevas tecnologías de la información”. Hay muchas referencias a las modificaciones ocasionadas en la sociedad a partir de la nueva economía. Algunos autores califican a las sociedades así constituidas como “sociedades del conocimiento” o “economías del conocimiento”.

Desde ese punto de vista, el comienzo de la globalización contemporánea no ocurrió con la victoria sobre el Eje y ni esperó la caída del muro de Berlín para ser conmemorado. Ocurrió cuando la revolución de los medios de transporte, con su enorme abaratamiento y, sobretudo, cuando las comunicaciones instantáneas por intermedio de los medios electrónicos quebraron la diferencia radical entre tiempo y espacio. Por más que la robotización y las técnicas microelectrónicas hayan transformado los sistemas productivos y hayan potenciado el proceso de acumulación, fueron las nuevas técnicas de información y su disponibilidad práctica (las *information technologies*, IT, al estilo del Silicon Valley) que permitieron la incorporación de esos avances a la vida cotidiana. Más allá, dieron margen a la multiplicación de los flujos de capital y la creación de nuevos “productos financieros” (*hedge funds*, derivados, mercados futuros, etc.), todos viabilizados gracias a las redes globales de comunicación, vinculadas por la *web*.

A grosso modo, fue en la década de los setenta del siglo pasado que el capitalismo americano, ya entonces en el centro del mundo capitalista, adquirió ese nuevo aspecto y que las tecnologías de información revolucionaron al mismo tiempo las técnicas productivas, las formas organizacionales de las empresas y de las entidades estatales o públicas y el sistema de comando, tanto dentro de las empresas, como – lo que es decisivo – en la sociedad. La transparencia permitida por el acceso rápido y abierto a las informaciones, la interacción inmediata, la multiplicación de las innovaciones, y así sucesivamente, están cambiando no sólo el sistema productivo, mas también la cultura de las sociedades que absorben las innovaciones. Como consecuencia, la propia capacidad de movilización política y los procesos decisorios están siendo afectados.

El impacto de las nuevas tecnologías sobre la sociedad es tan grande, así como la recíproca aunque sin el mismo alcance, que la capacidad de adaptación de las sociedades pasó a ser condición para el crecimiento económico, en tanto que su rigidez influyó negativamente sobre el equilibrio socio-económico de los países. Es lo que muestra el libro citado anteriormente de Castells y Kiselyova (2003), al analizar la decadencia del imperio soviético. El aislamiento del mundo soviético puede haber favorecido el estilo de crecimiento rápido, contaminador y autoritario de Rusia y de sus satélites, mas, tan luego emergió un sistema económico global interdependiente, fue su talón de Aquiles.

En 1980, noventa por ciento de las exportaciones soviéticas para el mundo capitalista se componían de *commodities*: metales, oro, gas y petróleo; siendo que dos tercios de las exportaciones se componían de los dos últimos ítems. Ahora bien, las oscilaciones del precio de los *commodities* pueden ser fatales. El precio del petróleo se desmoronó en 1986. Por otro lado, el complejo industrial-militar soviético, poderosísimo, fue una palanca para el crecimiento de la economía. Sin embargo, no existiendo la misma porosidad entre sociedad y estado, como hay en Estados Unidos y en las democracias occidentalizadas, faltó transferencia de los resultados de las investigaciones militares para uso civil. El coloso soviético estaba bloqueado por una forma autoritaria de organización política que no sólo concentraba recursos para fines bélicos, como dejaba el resto de la sociedad y de la economía en falta de ellos y de sus resultados tecnológicos. El ama de casa rusa para nada se beneficiaba de los éxitos de la producción espacial o nuclear. Para ella, de poco valían los esfuerzos técnicamente competentes para lanzar el Sputnik o para disponer de ojivas nucleares y de medios de transporte capaces de tornarlas una amenaza real. No había dinamización del mercado por el consumo de las personas, de las familias.

Alrededor de 1980 Unión Soviética había superado a Estados Unidos en la producción de acero, cemento, petróleo, fertilizante y tractores. Mas en ella no se vio nada comparable con la revolución en las tecnologías de información que ya estaba en marcha en Estados Unidos. Aunque la Unión Soviética dispusiese de investigación científica de alta calidad, la concentración de recursos en el área militar y la forma de relacionamiento de la ciencia con la producción y con la sociedad, guiada por la mirada vigilante del “espíritu estatista”, en contraposición al “espíritu de libertad” – que permitió la fluidez entre investigación, industria y gobierno, anclada en las organizaciones universitarias y en la vitalidad de las investigaciones en las industrias en EEUU – dificultaron y, finalmente, impidieron que la sociedad soviética pudiese seguir los pasos de la revolución en las tecnologías de información y comunicación.

Curiosamente, cuando los jefes militares y políticos percibieron que los científicos-burocratizados incrustados en el aparato de comando de las Academias de Ciencias dificultaban que los verdaderos científicos corriesen el riesgo de la innovación, pusieron a un costado los avances ya conseguidos, por ejemplo, en el área de los computadores

con gran capacidad de almacenamiento de informaciones y de procesamiento – y decidieron importar o contrabandear innovaciones electrónicas, hardware y software, computadores más modernos, etc., de Estados Unidos y, más tarde de Japón. Usando técnicas de ingeniería reversa, copiaban y trataban de adaptarse a las innovaciones, con ansia de no perder espacio en la lucha por el predominio político mundial. Pero perdían tiempo: en tanto copiaban, nuevas invenciones ocurrían y, sobretodo, no podían hacer que las innovaciones se transmitiesen al conjunto de la sociedad ni aún al conjunto del sistema productivo. El miedo que el Gran Hermano, la máquina burocrático-autoritaria movida por el Partido, tenía de las consecuencias democratizadoras del acceso a la información paralizaba avances vitales para la economía y para la sociedad. Fue en gran parte por esos motivos que el Imperio Soviético se disgregó, sin que presiones político-sociales internas hubiesen tenido un papel preponderante ni las externas – salvo la presión desencadenada y mantenida por la carrera armamentista del bloque occidental – fuesen la causa directa de tamaña ruina.

Conviene llamar la atención para el hecho de que no fue propiamente la decisión de copiar los inventos occidentales, en vez de producirlos autónomamente, que inviabilizó el sistema soviético. Los japoneses y más tarde los coreanos – y muchos otros países – copiaron, se adaptaron, innovaron a partir de las copias y tuvieron éxito. Fue la rigidez del sistema social y político que bloqueó los efectos eventualmente positivos de las adaptaciones miméticas. Por eso insistí arriba en que el trazo distintivo de la forma actual de globalización es una amalgama específica entre cultura, política y sociedad que aunque no suponga el molde occidental de democracia (basta ver la China de hoy o mismo la Corea de ayer, para no mencionar Singapur, que es apenas una ciudad-estado) supone cierta flexibilidad tanto en las instituciones políticas como en las sociales.

Las características descritas arriba no sustituyen ni modifican fundamentalmente el modo de funcionar del sistema capitalista, pero le dan recursos nuevos de adaptación a las circunstancias. Y aún la respuesta a las crisis puede ser diferente. Dejemos de lado la crisis de 1929, la Depresión, cuando el rechazo de los bancos centrales en proveer liquidez al sistema financiero aproximó todo el sistema “al abismo”. Después de Keynes es poco probable que aún el más ortodoxo monetarista proceda de manera semejante.

Aprovechemos el análisis agudo de un no-economista con visión política y competencia sociológica, Raymond Aron, para añadir algunas observaciones pertinentes. En su libro *Une Histoire du XX –ème Siècle* ⁶ el autor muestra cómo se imbricaron los sistemas de dominación política y económica. La expresión cabal de eso fueron los acuerdos de Bretton Woods, cuando se diseñaron los instrumentos reguladores del sistema económico mundial pos-victoria de los aliados. Si en el plano político, como ya veremos, la posición norteamericana todavía no era hegemónica, pues el bloque comunista estaba entre los vencedores, en el plano económico-financiero, después que el secretario de finanzas norteamericano, Harry Dexter White, derrotó las tesis del negociador inglés, nadie menos que Lord Keynes, los dados estaban jugados.

En efecto, al establecerse que no habría cambio fluctuante, que las monedas expresarían su valor en oro y que el gobierno de Estados Unidos se comprometía a mantener la convertibilidad del dólar en oro, las consecuencias eran obvias. En las palabras de Aron: el dólar se transformaba en equivalente del oro; moneda transnacional, al mismo tiempo que nacional, convertible en todas partes, no importa en qué país, permitiría a los Norteamericanos (y todavía permite) comprar no importa qué mercadería con su propia moneda. Estados Unidos se transformaría así en la única entidad política que conservaba la libertad de no tomar medidas restrictivas en caso de déficit de la balanza exterior de pagos.⁷ Era por eso que Keynes proponía otra solución: la creación de una moneda propia a disposición del Fondo Monetario Internacional, que serviría para proveer liquidez al sistema financiero en caso de necesidad. Mas el pavor de la desvalorización competitiva, alimentado por la memoria de lo que aconteciera en la crisis de 1929, hizo que la mayoría de los países se alineara a la propuesta norteamericana de hacer valer el patrón oro y volver convertible el dólar, y EEUU – como hasta hoy – pasó a poder colocar los bonos del Tesoro – instrumento de reserva monetaria – a disposición de los bancos centrales que tuviesen superávits comerciales, como ocurrió, algún tiempo después de Bretton Woods, con los de Alemania y Japón. Al mismo tiempo, los títulos del Fed (*Federal Reserve*) cubrirían los déficits de la balanza comercial norteamericana, provocados por la valorización del dólar que restringía las exportaciones y facilitaba las importaciones.

⁶ Ver Aron (1996). Ver especialmente el capítulo sobre “*Privilèges et servitudes de l’économie dominante*”, del cual retiré las citas más adelante.

De eso no se debe inferir una relación causal inmediata entre el poderío político-militar norteamericano (el imperialismo) y las decisiones económicas. Por cierto EEUU actuó movido por el “egoísmo esclarecido”, natural a todos los estados. Pero si la imposición del dólar como moneda de reserva ligada al oro se impuso fue porque convenía a la mayoría de los estados, sea por la debilidad relativa de éstos, sea por sus intereses. Las ventajas de ese sistema, bajo el estricto control del FMI, tuvieron efectos diferentes. A Estados Unidos le permitieron, al comienzo de la aplicación del sistema de cambio fijo, el mejor de los mundos: a pesar de la supervalorización de la moneda norteamericana, que dificultaba las exportaciones y creaba déficits en la balanza de pagos al exterior (cerca de un billón de dólares anualmente durante los años cincuenta), el gobierno no precisaba actuar, pues los bancos centrales de los países superavitarios se encargaban de resolver la cuestión.

Fue Paul Samuelson quien, a pedido de Kennedy, identificó en los años sesenta el problema que esta situación causaba a los norteamericanos: déficits externos crecientes y política monetaria muy activa para controlar la inflación. A partir de ahí, tanto Kennedy como Johnson trataron de tomar medidas típicas para restringir compras en el exterior y limitar el acceso al mercado de capital de EEUU, medidas en general ineficaces, dados los intereses del mercado. Con la guerra de Vietnam y sin aumento de impuestos, los gastos públicos crecieron y también las presiones inflacionarias. Fue Nixon quien tuvo que verse con el problema, forzando a los europeos (beneficiarios de la supervalorización de la moneda norteamericana) a aceptar una desvalorización de 10%. Hasta entonces el pensamiento de los *policy-makers* norteamericanos era de que correspondería a los dirigentes de los bancos centrales de los otros países cuidar de la sanidad de las finanzas internacionales, sobrevaluando sus monedas (un poco como ahora con China...).

De ahí en más, terminó el “*benign neglect*” con que los norteamericanos veían las consecuencias de la paridad oro-dólar. A pesar de que la desvalorización no causara pérdida en la calidad de la moneda norteamericana como moneda de cuentas, moneda de operaciones comerciales y moneda de reserva, los europeos, mejor dicho, los franceses,

⁷ Aron (1996, p.475).

forzaron al gobierno Nixon a retroceder en 1972. El gobierno de este mismo presidente, frente a las elecciones, abrió las canillas del Tesoro aumentando las presiones inflacionarias. La política monetaria del FED, sola, tendría que imponer muchas restricciones al consumidor norteamericano, aumentando la tasa de intereses, si no viniese en su auxilio una política cambiaria más favorable. En seguida, en 1973, el gobierno norteamericano, sin preguntar la opinión de ningún otro país, quebró el acuerdo de Bretton Woods y proclamó que oro y monedas “fluctuarían” al gusto de los mercados. El dólar continuó siendo el abrigo más seguro frente a las incertidumbres y crisis, pues era la moneda emitida por la economía más fuerte del mundo. Fueron razones del propio sistema económico internacional, independientemente del poderío político-militar norteamericano, que llevaron a la continuidad de esta situación. La hegemonía política norteamericana funcionaba como presupuesto, no como causa de la superioridad del dólar. La economía mundial se expandió mucho y las relaciones de intercambio, a esta altura, ya se hacían bajo el paraguas del GATT, que dio origen a la OMC. El dólar “fluctuante” continuó siendo el bastión del sistema económico internacional.

Durante el período en que la paridad cambiaria reinó, ella ayudó a la expansión de las multinacionales en Europa y en el resto del mundo y permitió la prosperidad europea, la revitalización de Alemania y Japón, al contrario de lo que las quejas continuas de los europeos hacían suponer en nombre de un nacionalismo económico que dejaba de ser eficaz con las modificaciones ocurridas en la economía mundial. El dólar más caro favoreció las exportaciones de los países europeos y, por otro lado, permitió que hubiese inversión norteamericana en Europa, Asia y América Latina, propagando lo que llamé, en el tópico anterior, característica específica del capitalismo norteamericano contemporáneo: nuevas formas de organización y gestación de las empresas y nuevas tecnologías de información y comunicación. Los efectos de este *élan* “mundializador”, por lo menos con relación a Europa y más recientemente también con relación a Asia, fueron benéficos para la disminución de la distancia entre el nivel de vida de los norteamericanos y el de aquellas regiones. Este proceso, que se iniciara entre 1947 y 1973, se amplió de ahí en más gracias especialmente a la nueva división internacional del trabajo, a la cual no fue ajena la decisión de dejar fluctuar el cambio.

En efecto, rota la paridad del dólar EEUU tenía todo, menos la hegemonía política indiscutible – por causa de la dualidad con el mundo soviético – para ejercer el papel central del sistema capitalista. La ventaja ya referida del mantenimiento del dólar como moneda de reserva después de su fluctuación permitió, por ejemplo, que el asesor económico de Reagan, Martin Feldson, dijese que era más ventajoso dejar que el dólar se sobrevaluase, perjudicar algunos sectores exportadores aumentando las importaciones que imponer restricciones monetarias que llevasen a la reducción de las actividades económicas, recetario opuesto al del FMI para las otras naciones eventualmente en dificultades... Lo que no impidió al gobierno Reagan, cuando precisó expandir los gastos militares y no quiso aumentar los impuestos, manteniendo el presupuesto deficitario en 6% del PBI, elevar la tasa de intereses y sostener el dólar sobrevaluado para controlar impulsos inflacionarios. O sea, el país económicamente dominante tenía los instrumentos para imponer a las demás economías el costo de sus ajustes. Aron sintetiza diciendo: *“Ningún Estado puede permitirse semejante déficit presupuestario y luchar contra la inflación usando exclusivamente los instrumentos monetarios”*.⁸

La libertad que Estados Unidos se aseguró en el uso del doble instrumental, cambiario y monetario, sumada a la capacidad competitiva de la nueva economía tecnológica, lo hizo nadar a brazadas en la era global contemporánea. Administra la moneda internacional como si fuese nacional. En los *shocks* del petróleo de 1972 y de 1982, esa misma libertad (asegurada por el hecho del dólar ser moneda de reserva y por la pujanza de la economía norteamericana servir como atractivo seguro para los capitales en épocas de crisis) de la política financiera norteamericana permitió un reciclaje rápido de los “petrodólares” y aún de “eurodólares” (de Europa, en su caso), que protegió las economías más desarrolladas y dejó aquellas en vías de desarrollo atadas a deudas que llevaron décadas para ser resueltas.

Todo eso indica que la junción del capital financiero globalizado al ímpetu productivo norteamericano, con la mundialización proporcionada por las multinacionales, creó, de hecho, un sistema mundial bien diferente de aquel vigente bajo predominio británico. Eso, más las reglas de comercio de la OMC imponiendo disciplina en la política

⁸ Aron (1996, p.480).

impositiva sobre importaciones y exportaciones habría efectivamente permitido a Estados Unidos soñar con una Pax Americana de larga duración, no fuera, contradictoriamente, la dispersión productiva que las revoluciones tecnológicas actuales permiten y no fuesen algunos factores políticos. Aunque se admita, con Aron, que, así como la dominación del capitalismo financiero inglés prescindiera del colonialismo y el crecimiento de Alemania ocurrió sin él, y que las incursiones norteamericanas en Corea o en Vietnam no resultaran de una “necesidad económica” – antes fueron un fardo para el sistema capitalista – es innegable que el predominio político-militar de EEUU aseguró las condiciones para que el sistema económico mundial bajo el modelo actual funcione en su beneficio. Simétricamente, todo lo que coloque en riesgo el predominio político de EEUU disminuye las ventajas económico-financieras que pueden ser obtenidas por esta forma de globalización. Por eso mismo, antes de dar un paso más en la descripción de lo que ocurre con ella en los días que corren conviene hacer un breve paréntesis para mencionar algunas cuestiones relativas a la hegemonía política.

LIMITES AL PREDOMINIO AMERICANO

Varios autores analizaron el orden mundial pos Segunda Guerra Mundial. Para los fines de este capítulo no es preciso entrar en detalles ni exhibir grandes conocimientos bibliográficos. Restringiré mis observaciones a lo que fui señalado por Henry Kissinger y por Raymond Aron, además de agregar algunas observaciones de sentido común.

La idea fundamental de Henry Kissinger es que después que Inglaterra, en el siglo dieciocho, creó la diplomacia del “equilibrio de poder” a partir de la Paz de Westfalia (1648) y que posteriormente a la derrota de Napoleón los austríacos la revivieron en el Congreso de Viena, con el canciller y príncipe Metternich al frente, fue Bismarck quien deshizo esta tradición, rompiendo a hierro y fuego el acuerdo entre los grandes. Antes del Canciller de Hierro prevalecía un juego diplomático – y militar – que favorecía a Inglaterra en la medida en que ninguna potencia continental se sobreponía indiscutiblemente a las otras y, por lo tanto, no haría frente al poderío inglés. Por detrás de esa política estaba el presupuesto de un consenso valorativo: la aceptación de la

legitimidad de los poderes monárquicos dominantes en cada país y consecuentemente una “entente” de las clases privilegiadas.

En el siglo veinte, según el mismo autor, ningún país influenció de manera más decisiva y ambigua la escena internacional que EEUU. Los dirigentes norteamericanos sustentaron la “no intervención” en los asuntos de los demás países, al contrario de lo que preconizaban las políticas realistas de equilibrio de poder, al mismo tiempo que proclamaron que los valores de la democracia y de la libertad son universales. El resultado fue una política exterior en zigzag, permeada por grandes declaraciones de principio y muchas intervenciones militares para imponer los intereses de Estados Unidos. El presidente Woodrow Wilson⁹, rompiendo el aislamiento anterior, propugnó en la Liga de las Naciones por el fin de la política de equilibrio de poder y propuso que fuese sustituida por el respeto a la autodeterminación de los pueblos, a condición de que los principios morales norteamericanos prevaleciesen para garantizar la Paz Universal... Era Kant, una vez más, imponiendo el idealismo y tentando soterrar a Hegel, para quien las guerras fortalecían y purificaban el ánimo de los pueblos.

Al fin de la Segunda Guerra Mundial fue Roosevelt quien llevó la antorcha de la democracia y de la libertad, dejando años más tarde a Churchill la responsabilidad de llamar la atención, en el discurso de Fulton, para el hecho de que ni todos los vencedores rezaban por el mismo credo. Era tarde, las Naciones Unidas habían sido creadas dando poder de veto en la nueva organización a los “cinco Grandes” victoriosos, fuesen demócratas o comunistas. Y junto fue aprobada la Declaración Universal de los Derechos Humanos con declaraciones humanísticas que pasaron a ser bandera de algunos países en la lucha contra los que no seguían el credo democrático. Aún así el ideal “moral” de universalizar la democracia como fundamento de la política externa continuó visitando los ardores retóricos de los líderes norteamericanos. De Truman a Reagan, de Bush, padre, a Clinton ella nunca estuvo ausente. El último presidente citado hablaba de una “comunidad de las democracias de mercado”. Todos los presidentes, si puedo abusar del juicio de resultados, mas no de intenciones, camuflaban el interés nacional norteamericano de asegurar la globalización económica y abrir espacio para su vocación de imperio.

⁹ La magnanimidad idealista de Wilson no impidió que la delegación norteamericana intentase dividir los países presentes a las reuniones de Versalles, en principio los vencedores de la Primera Guerra Mundial, en dos grupos. Uno, de los que tenían “intereses generales”, esto es, disponían de una visión sobre el mundo y su funcionamiento y su política exterior, apuntaban al conjunto del mundo, otros con intereses “limitados”. La delegación brasileña, ya en aquella época, se sublevó contra el estilo asimétrico de orden mundial que los norteamericanos estaban proponiendo.

Variando entre una actitud aislacionista y otra misionera, Estados Unidos entró en la segunda mitad del siglo veinte, después de la derrota del nazismo, diciendo una cosa y haciendo otra, ardiendo de fervor moral y haciendo arder la piel de los demás bajo el fuego de sus armas, siempre que el “interés nacional” lo exigiese. La interdependencia creada por el mercado globalizado y por el predominio tecnológico y organizacional de las empresas norteamericanas no se compaginaba más con el aislacionismo. Las razones de estado y, quien sabe, la voluntad del imperio, impedían que el ardor de la creencia universal en la libertad y en la democracia llevase al gobierno norteamericano a apoyar sólo las “buenas causas”. La intolerancia norteamericana a las tentativas de establecimiento de políticas sociales y económicas alternativas en América Latina (República Dominicana, Guatemala, Chile, Nicaragua, para no hablar de Cuba) ejemplifica ampliamente ese comportamiento, pues todo tipo de opositor a esos gobiernos, demócratas o mercenarios facinerosos, recibió apoyo.

La verdad es que, mismo que los pocos idealistas de Washington no quisiesen sacar las consecuencias del hecho, EEUU y las demás potencias occidentales no salieron victoriosas solas de la Segunda Guerra Mundial. Estaban también la Unión Soviética y China. Faltaban, por eso, las condiciones, para el ejercicio de una política de equilibrio entre los poderes – faltaba entre las potencias dominantes consenso sobre el orden legítimo. Las buenas intenciones morales, por otro lado, se evaporaban delante del hecho bruto de la Historia: unos querían una cosa, otros querían otra y los objetivos no eran conciliables. La advertencia cautelar de Aron de que Hobbes continúa vivo en las relaciones entre los estados – hay una guerra latente de todos contra todos – se mostraba oportuna. Se iniciaba la fase de la Guerra Fría.

Kissinger, afecto a las realidades europeas, esconde mal su malestar con las ambigüedades de la política externa de un país que no pasó por las dificultades de los estados europeos, forjados en la inseguridad de las fronteras y en las guerras. El sentimiento de superioridad y de predestinación de Norteamérica para sentirse como defensor de la libertad, se explica: esa visión brotó en una región protegida de amenazas externas por las fronteras marítimas y por la fragilidad económica y bélica de sus vecinos. Estados Unidos podía, así piensa el autor, darse el lujo de desdeñar los objetivos

de la política de equilibrio entre los poderes. Esos no eran los de negar ni eliminar conflictos – cuando eso es inviable –, mas los de limitar su extensión para garantizar la estabilidad, usando con moderación los medios coercitivos disponibles. En el período de la Guerra Fría, con todo, por más que los valores fuesen proclamados para dar sustentación moral al “excepcionalismo norteamericano”, los intereses divergentes entre los bloques eran de tal entidad que el realismo se tornaba consejero inevitable de la política externa norteamericana. Más recientemente, sin embargo, pondera Kissinger, terminada la bipolaridad con la caída del muro de Berlín, “*el idealismo norteamericano necesita de la levadura del análisis geopolítico, para encontrar su camino en el laberinto de las nuevas complejidades*”.¹⁰

Es interesante ver, pasadas tantas décadas, como la recaída realista de la política norteamericana, o su resurgimiento glorioso, para quien ve el mundo a través de la óptica de los autores que comento, aconteció con rapidez y mismo con una innegable vocación de imperio. El “equilibrio del terror”, basado en la disponibilidad de armas atómicas tanto por el Bloque Occidental como por su rival, sustituyó luego la búsqueda de las negociaciones en el ámbito de una institución plural como las Naciones Unidas. Los soviéticos reaccionaron con éxito a la supremacía nuclear norteamericana y más tarde disputaron la carrera armamentista en la búsqueda de armas estratégicas hasta llegar a la guerra en las estrellas y a los escudos espaciales. La eficacia de la ONU para mantenerse como foro negociador, supondría, como en el tiempo del Congreso de Viena, una legitimidad del orden mundial que no existía. Rápidamente las discusiones de fondo, especialmente después de la crisis de los misiles soviéticos en Cuba en 1962, dieron énfasis a la “*realpolitik*”: ¿Quién tiene más recursos balísticos estratégicos? ¿Cuáles son las alianzas fundamentales (OTAN, Pacto de Varsovia)? ¿El cisma chino a quién sirve? A partir de ahí, las tentativas de control de la guerra se restringieron a acuerdos bilaterales, como en el caso de los planes SALT de reducción de armas estratégicas. En suma, el mundo se volvió bipolar. Ya no se podría soñar con una hegemonía global ni, por lo tanto, con un verdadero imperio. Las pocas guerras en las cuales los dos lados se involucraran directamente (Corea y Vietnam en el caso norteamericano, Afganistán en el caso ruso) o que apoyaran (estas mismas, más los conflictos de Oriente Medio) no

¹⁰ Ver Kissinger (2001, p.890).

conducían, deliberadamente, al involucramiento global de los dos contendores principales. Era guerra en fuego blando, sin riesgo de universalización.

No obstante, y ahí entra la ironía de la historia, en el exacto momento en que uno de los polos – la Unión Soviética –, después del susto que dio a Occidente con el Sputnik y de sus avances en la tecnología guerrera y cuando, siguiendo las amenazas de Khrushchev, se tenía la impresión, basada en datos, de que ganaría supremacía en la producción industrial y, quizás, avanzara tanto militarmente que aplastaría en Europa las fuerzas terrestres que se le opusiesen (luchando en todo caso en el campo arruinado de un mundo contaminado atómicamente), ocurrió lo imprevisto, no lo inevitable. El mundo soviético se desmoronó como consecuencia de la concentración de sus energías en el esfuerzo bélico y, como vimos, gracias a la incapacidad de dominar las más modernas técnicas industriales y de servicios basadas en las TIs. La relectura de la presentación que Raymond Aron hizo en mayo de 1979 para la edición brasileña de Paz y Guerra entre las Naciones, menos de diez años antes de la caída del Muro de Berlín, muestra bien cómo el desmoronamiento soviético fue sorprendente. Aron temía que la Unión Soviética ya hubiese superado Estados Unidos. No superó en el campo de la producción económica, mas ya tenía la capacidad de apoyar en África, en Medio Oriente y en otras partes del mundo quien se opusiese al predominio norteamericano. La “balanza del terror” y las políticas de contención de los norteamericanos y aliados no fueron eficaces para controlar lo que llamó “hegemonismo soviético”, que estaría sustituyendo el “imperialismo norteamericano” en capacidad de influencia. El mundo asistía a un raro proceso:

“El debilitamiento de Estados Unidos en la economía internacional agrava la contradicción original del mundo contemporáneo: la existencia de un mercado mundial sin un imperio universal. La supremacía norteamericana crea la apariencia de un imperio”¹¹.

Habían factores objetivos, según Aron, que minaban tal supremacía, tornándola más apariencia que realidad. Entre ellos, señalaba que el fracaso de la política de contención y los acuerdos SALT llevaron a la igualdad de capacidad bélica entre los dos contendores.

De la misma forma, la reducción del margen de superioridad económica norteamericana y la fragilidad del dólar contribuían al debilitamiento relativo de Estados Unidos. Las crisis en Irán y en los países africanos, apoyados por consejeros militares y armas soviéticas, y aún la acción de ellos en Oriente Medio, serían ejemplo de eso.

Como tabla de salvación, ponderaba Aron a fines de la década del setenta, surgía China. Quién sabe una nueva alianza evitase el derrocamiento frente al hegemonismo soviético, *“hegemonismo contra imperialismo, armas contra mercaderías, dirían los chinos. Hoy, el imperialismo [desprovisto de la connotación colonialista y de anexión territorial, agrego] representa el concurso indispensable de los capitales y de la tecnología de Occidente”*.

De allá para acá mucha cosa cambió. La ruina del comunismo como ideología y como principio de organización social y económica de una potencia estatal parecía abrir un camino sin obstáculos para que Estados Unidos dejase de ser apenas el centro del mercado mundial y se volviera de hecho un Imperio. No fue eso, sin embargo, lo que ocurrió. De nuevo, la historia sorprendió. La reconstitución de Europa como unidad económica, hasta aún con moneda propia y Banco Central único, el resurgimiento de la Federación Rusa como potencia energética y aspiraciones a un papel de “hegemonía limitada” (¿será limitada así?) en su posición estratégica entre China, Asia Central, Oriente Medio y Europa, pueden cambiar las condiciones políticas globales. Si a esos procesos acrecentamos la vitalidad insospechada de los países islámicos (entre los cuales los árabes juegan papel decisivo y, más recientemente, los antiguos persas) y, sobretudo, China, rehecha de los males de la guerra y de los desastres de la Revolución Cultural, adhiriendo al capitalismo de estado en alianza con las multinacionales, se ve como se tornó difícil que el “espíritu de imperio” sustituya el “espíritu de libertad económica”. Aún hasta el crecimiento de los países cuyas economías son calificadas actualmente como emergentes, entre los cuales Brasil, colabora para que la supremacía política de Estados Unidos se transforme más en apariencia que en realidad. Kissinger escribió que la Unión Soviética era un coloso político-militar y un enano económico. Al revés, Japón era un gigante económico y militarmente irrelevante. No nos engañemos, sin embargo:

¹¹ Ibidem, pág.45

Estados Unidos está lejos de poder ejercer la hegemonía global a la que parecían destinados después de 1989, mas continúa siendo un gigante económico, tal vez abatido, y no es un enano militar.

No fue esa, de relativa fragilidad, sin embargo, la percepción de los líderes de la política externa norteamericana. Victoriosos sobre los soviéticos sin tener que darles batalla militar se sintieron suficientemente fuertes para soñar nuevamente con una Pax Americana durable. En un simulacro de lo que fuera la creencia en la “excepcionalidad americana” de Wilson – la convicción inamovible de que están en el mundo para diseminar los valores morales de la democracia y de la libertad – acreditaron con fe y ceguera que el “unilateralismo” corregiría lo que la mesa de negociaciones de la ONU o aún del Consejo de Seguridad ya no resolvía. Se lanzaron a la aventura en Irak, como cruzados de una causa no revelada por ningún Dios ni justificada por cualquier filósofo. Ni se preocuparon con las consecuencias de cuestiones no resueltas, como las de Palestina e Israel y tantas otras más. Consiguieron la proeza de, manteniéndose como centro del sistema económico mundial, no abrir hendijas de legitimidad para sus acciones de interferencia en el orden político mundial. Se esquivaron de dividir las responsabilidades del poder, cegándose a la realidad. Con eso ampliaron lo que Aron temía: el debilitamiento del dólar, la pérdida lenta de supremacía económico-productiva, como se ve actualmente. Demostraron aún hasta la inutilidad de su poder bélico para trabar una lucha de nuevo tipo, con “no-estados” (tipo Al-Qaeda) que se alían a lo que llaman “*rogue states*”. Las armas de los nuevos enemigos, del tipo “*suicide bombers*”, no sirven para derrotarlos – lo que parece imposible – mas para debilitarlos.

Mas, ¿Estados Unidos se debilita delante de quién? De China, es la respuesta más obvia. Pero no sólo: también de Rusia, eventualmente de una Europa más robusta política y económicamente, quién sabe de India, de Brasil y de otros nuevos actores mundiales, como África del Sur, los países petroleros, etc. La era de los imperios probablemente terminó en provecho de un momento en que continúa existiendo un sistema económico global, mas sometido a influencias políticas múltiples y fragmentarias. En este nuevo sistema difícilmente Estados Unidos perderá centralidad, en la medida en que continúe arrastrando el carro de las innovaciones y de la plasticidad cultural y social. Pero

difícilmente podrá aspirar a ser el centro de un Imperio imaginario, porque eso es un propósito irreal. La fragmentación existente entre los Estados-nación, el fortalecimiento económico de algunos de ellos, la falta de fuerza político-moral para justificar el dominio de uno solo y las dificultades militares que las guerras de nuevo tipo ocasionan para que el líder imponga su voluntad llevan a un dilema: o se crea un orden internacional de otro tipo o prevalecerá el desorden por mucho tiempo.

Para mantener una posición de centralidad en los mercados globalizados, que no funcionan como si fuesen un sistema de “democracias de mercado”, los norteamericanos precisarán entender que Europa no debe actuar sumisa a los intereses norteamericanos, como propone Robert Kagan.¹² Al contrario, debería querer y disponerse a tener una política externa activa como indica Javier Solana.¹³ Nadie mejor que el Viejo Continente – junto con algunas naciones nuevas, como Brasil, India o África del Sur, por sus experiencias en alguno de esos temas – para dar más flexibilidad a la agenda de los nuevos desafíos globales. Ellos también se refieren – y muy directamente – a los intereses norteamericanos, pero tienen un significado universal. Me refiero a temas como los del calentamiento global, de las crisis energéticas y de la escasez de aguas, o el de las inmigraciones, de la igualdad racial y así sucesivamente. En una palabra: es preciso desarrollar la plasticidad socio-cultural necesaria para permitir que haya Paz en un mundo interdependiente.

En algunos aspectos la cultura norteamericana fue capaz de desempeñarse bien en el desafío de la globalización económica, como en el caso de la adaptación de la sociedad a las nuevas tecnologías, así como en la profundización de las instituciones para asegurar el ejercicio de los derechos civiles y humanos. En otros, como en el caso del medio ambiente y aún de las migraciones, algunos países europeos o el propio Brasil han dado respuestas más satisfactorias. Y hay casos en la nueva agenda global, como el terrorismo, el contrabando y las drogas, que sólo podrán ser enfrentados si el control de su diseminación no queda en las manos de una gran potencia solamente. De forma semejante, lo que resta de válido en el sueño norteamericano de pensarse como el germen

¹² Ver Kagan (2003). Ver especialmente el punto sobre “Adjusting to Hegemony”, páginas 85 y siguientes.

¹³ Ver Solana (2003).

de un estado general de felicidad, democracia y prosperidad mundial sólo encontrará alguna resonancia si fuera despojado de su aspecto engañoso, pues el orden capitalista nacional o internacional es por naturaleza asimétrico. Sólo tendrá fuerza legitimadora en el orden global se hubiera un camino de democratización efectiva en la relación entre los pueblos y estados. Un nuevo relacionamiento entre los estados encontrará siempre las dificultades tradicionales (que requerirán algún equilibrio de poder) además de los nuevos obstáculos, de la fragilidad actual de los Estados-nación para imponer el orden legítimo en sus propios territorios, como señaló Eric Hobsbawm, entre muchos otros autores.¹⁴

El error estratégico de los propugnadores del “*regime change*” y de las “guerras preventivas” (*preemptive wars*), tipo Robert Kagan o Paul Wolfowitz, fue el no haber percibido que el momento era para negociaciones y para la retracción de la presencia político-militar norteamericana, a cambio de la ampliación de su presencia económico-tecnológica y cultural, pues la era de los imperios – por lo menos momentáneamente – está en declive. Los elementos de persuasión que Joseph Nye llama “*soft power*” cuentan más para el reordenamiento mundial que ojivas nucleares que no pueden ser lanzadas¹⁵. La ampliación del G-8, por ejemplo, señales de disposición para aceptar el mundo islámico en su diversidad y con sus excentricidades, naturalmente dentro de condiciones, o el fortalecimiento de una Europa relativamente autónoma de Estados Unidos, así como el reconocimiento del papel político de socios emergentes o una participación más activa de Japón y de Rusia como parte de la nueva *entente* global y, sobretudo, de China – que es la gran vencedora de la carrera económica – son las pre-condiciones para un mundo futuro de Paz y de prosperidad. O sea, con un orden internacional regulado por un sistema decisorio más compartido y que sustente políticas económico-financieras menos asimétricas. La corrección de esas asimetrías no puede ser basada apenas en imperativos morales, mas en políticas que sustenten la generalización del crecimiento económico y

¹⁴ Ver Hobsbawm (2007).

¹⁵ Ver Nye (2004). En otro libro (Nye, 2002), Nye critica el unilateralismo y la arrogancia de la política norteamericana y propone algo semejante a lo que yo digo arriba, como respuesta más adecuada a los desafíos de un país como Estados Unidos que, si ya no es la hiper-potencia temida por el ex-canciller francés Hubert Védrine, dispone de recursos económicos y de poder que permitirían ejercer un liderazgo democrático, sirviéndose de los instrumentos de la diplomacia multilateral y compartiendo responsabilidades con los demás actores políticos globalmente relevantes.

que permitan, ahí sí, una acción solidaria en la lucha contra la pobreza y las enfermedades en las regiones más pobres del planeta. Son valores que un sistema económicamente interdependiente y globalizado puede y debe asumir, no sólo por generosidad, mas en beneficio de su durabilidad.¹⁶

LA POLÍTICA Y LA ECONOMÍA DE UN MUNDO MULTIPOLAR E INTERRELACIONADO

Las características actuales del proceso de globalización fueron señaladas en tópico anterior. Mas su alcance y velocidad merecen ser recordadas para iluminar el por qué de las políticas puestas en práctica en Brasil de los años noventa hasta hoy. La dispersión del proceso productivo a escala planetaria se generalizó, como vimos, con los nuevos medios electrónicos de comunicación y con la revolución de los medios de transporte (cargas aéreas, construcción de grandes *hubs* marítimos y aéreos, nuevas técnicas de transporte en contenedores en grandes cargueros, etc.) La fragmentación del proceso productivo se acentuó por lo que los economistas llaman *outsourcing* y por el “desplazamiento” de las empresas, en busca de proximidad con las materias primas o de la producción de partes de los bienes finales – cuando no del montaje final de sus partes – en diversas ubicaciones del mundo en las cuales las industrias o los servicios encuentran ventajas competitivas, especialmente mano de obra calificada o más barata junto con mejores condiciones de infraestructura. Así, las cadenas productivas de países industrializados fueron quebradas y hubo desplazamiento de muchas industrias, en general, mas no sólo, de los países más desarrollados para los menos desarrollados. Los propios cuarteles-generales de las empresas pueden localizarse no importa dónde.

Las transformaciones en el proceso productivo y el desplazamiento de capitales para realizar inversiones directas en terceros países cambiaron el panorama de la economía internacional. Basta decir que hoy operan, según datos de UNCTAD, cerca de 60 mil empresas multinacionales, de las cuales se nota una participación creciente de empresas con origen en países en desarrollo, como Brasil, India y México. En el conjunto, ese

¹⁶ Para una síntesis aguda de las dificultades de relacionamiento global de Estados Unidos conviene leer Halliday (2007).

proceso de re-división internacional del trabajo llevó a una pérdida relativa de la posición de Estados Unidos en la totalidad de la producción mundial. La participación de las principales regiones del globo se distribuye de la siguiente manera:

Tabla 1: Participación en el PBI mundial (PPP)

País	1975	2006
Estados Unidos	24,6%	20,4%
China	3,2%	15,5%
India	4,0%	6,6%
Japón	9,1%	6,4%
Alemania	6,7%	4,0%
Reino Unido	5,0%	3,3%
Francia	5,0%	3,2%
Italia	4,6%	2,8%

Fuente: World Bank estimates, United Nations Statistics Division.

Más significativa que la distribución actual de la producción es la tendencia de crecimiento relativo de la economía en las diversas partes del globo. De 1990 a 2005 China fue responsable por 28% del crecimiento global medido por el poder de compra de las monedas (PPP), América Latina por 7%, porcentaje igual al de los otros países asiáticos en conjunto (excepto Corea y Japón), en cuanto India lo fue por 9%. Eso permitió que se escribiese que “el mundo alcanzó un hito importante en el cual cerca de la mitad del PBI global, ajustado por la paridad de poder de compra, viene de países en desarrollo”.¹⁷ Nótese que la tendencia se consolidó: “En 2007, 27,9% del crecimiento mundial podía ser atribuido a China, y 7,9% a India”,¹⁸ siendo que la participación de China en el comercio mundial fue de 8%, lo que la tornó, junto con Alemania y EEUU, la tercera economía exportadora del mundo. Las tasas de crecimiento de los países de economía emergente comenzaron a dar señales de vitalidad a partir del fin de la Segunda Guerra Mundial. Japón, en la época, era el candidato más visible a pasar de economía subdesarrollada a desarrollada, porque, como ya apunté, la Revolución Meiji preparara el terreno para su posición actual, que no se debió sólo a la nueva fase de globalización.

¹⁷ (Dollar, 2007, p.5, traducción nuestra).

¹⁸ (OECD, 2007, p.143, traducción nuestra).

Después vinieron los “tigres asiáticos”. Más aún, los países tipo ballena (o “*monster*”, como ya fueron calificados) crecían razonablemente. Entre 1980 y 1988 el PBI de China creció, en promedio, 9,5%, y el de la India, 5%, aunque Rusia y Brasil todavía estuviesen dando vueltas con problemas políticos o inflacionarios.

Con los desdoblamientos positivos de la economía global surgieron nuevos polos de desarrollo, claramente a partir de los últimos veinte años, entre los cuales se destaca China. Su hambre por materias primas y alimentos alteró, por lo menos en un primer momento, la relación tradicional de precios entre los *commodities* y los bienes industrializados. La incorporación de las técnicas científicas de la biología a la producción agrícola, revolucionadas a su turno gracias a la informática y a los transgénicos, dio enorme ímpetu a ese tipo de producción. A pesar de eso, la elevación de la renta de los países emergentes, sobretudo asiáticos, hizo con que los precios de los *commodities* se elevaran de manera sustentable en tanto los productos manufacturados perdieron valor relativo gracias a los avances del progreso técnico. Si la tendencia persistiera podrá poner en discusión la teoría del deterioro de los términos de intercambio, tan cara a los economistas de la CEPAL y muchos otros más.

La velocidad del crecimiento de la producción internacionalizada tuvo consecuencias que se hicieron sentir fuertemente no sólo en la producción de bienes, mas en los sectores de servicios, muy especialmente en los servicios bancarios y financieros. El volumen de los flujos financieros asumió proporciones increíbles. Michel Pébereau, presidente de la Federación de los Bancos Europeos, por ejemplo, reconoce que “la informática redujo los costos de producción, sustituyendo trabajadores por los computadores y al permitir el procesamiento de datos en masa” hubo ganancias de productividad, con mejor calidad y más seguridad en los servicios prestados. Es la microelectrónica al servicio de los lucros y de las personas. El micro-computador permite ofrecer servicios durante las 24 horas del día y pone en conexión *on line* todas las latitudes del planeta, además de dar lugar a la oferta de productos financieros nuevos, como los derivados. Sólo para tener una noción de lo que eso significa: “Para los derivados de cambio, inexistentes en 1985, ese valor alcanzó US\$ 20 trillones, en 2001, y US\$ 38 trillones, en 2006; para los derivados de las tasas de interés, que aparecieron más o menos en la misma época, los volúmenes pasaron

de US\$ 76 trillones, en 2001, para US\$ 262 trillones en 2006”.¹⁹ Igualmente, los derivados de acciones saltaron de dos trillones de dólares en 2001 para 12 trillones en 2006. En el conjunto, estos instrumentos financieros (que operan como valor de referencia, casi como en una simulación) pasaron de 220 trillones de dólares en 2001 para 380 trillones en 2006. ¿Cómo sería posible operar cifras de tal magnitud sin los computadores y, principalmente, sin los micro-computadores que dan a cada operador el instrumento de trabajo?

Estos cambios, si fueron posibilitados e incentivados por las nuevas tecnologías, lo fueron también por la expansión, una vez más, “desmedida” del capital financiero – pues la ampliación del crédito y la libertad que el cambio fluctuante dio al dólar y al Tesoro norteamericano para colocar sus papeles en todo el mundo, hicieron crecer exponencialmente la circulación financiera para sustentar el flujo de mercaderías. Basta decir que el comercio internacional creció a una velocidad superior a la del producto bruto de cada país, exigiendo flujos crecientes de financiamiento. Por otro lado, la consolidación del euro fue tan importante para el sistema monetario internacional como su expansión acelerada. De ahora en más existe la alternativa de la moneda europea, al contrario de lo que ocurría en épocas pasadas cuando el dólar era el único refugio seguro para que las empresas y economías nacionales se defendieran de las dificultades que sobrevinieron de recesiones económicas o de crisis políticas. Sólo Dios sabe qué papel jugará esa opción en el futuro y hasta qué punto ayudará a minar el predominio norteamericano. Pero es innegable, desde ahora, que el escudo de la moneda no servirá de protección absoluta para las maniobras que la FED o el Tesoro quieran hacer delante de tempestades financieras. Los representantes de la economía más fuerte necesitarán sentarse a la mesa de negociación con los socios europeos, en Basilea o donde sea. También tendrán que convencer a los poseedores de yen o de renminbi a seguir los consejos que parezcan ser prudentes para no dejar que la economía mundial, en caso de crisis o recesión, se meta en lo desconocido, o, peor, en el abismo presentido. Deberán sustituir la arrogancia anterior por la disposición al entendimiento.

¹⁹ Ver Pébureau (2007, p.23-4).

Las transformaciones en el proceso productivo y el desplazamiento de capitales para realizar inversiones directas en terceros países son conocidos, no siendo necesario ilustrar con ejemplos. Las consecuencias de ellas comienzan a hacerse sentir. La metáfora, si así puedo llamar, de los BRICs – inventada por un banco de inversiones, el Goldman Sachs, lo que por sí es significativo – sustituyó en el imaginario y en la práctica la metáfora anterior, de los años setenta, cuando se hablaba de los “tigres asiáticos” como plataformas de exportación.²⁰ Ahora, las antiguas “ballenas”, China, India, Brasil y Rusia, se transformaron en eventuales polos de desarrollo, no sólo exportan, sino consumen y producen para mercados domésticos de gran porte. Ese proceso, más la consolidación del mercado europeo bajo el comando de una moneda alternativa al dólar, además del crecimiento vertiginoso anterior de Japón, que se tornó individualmente la segunda economía del mundo hasta su relativo estancamiento actual, explican por qué la centralidad de la economía norteamericana, aún manteniéndose, está en peligro.

Ya al comienzo de los años noventa era perceptible que Estados Unidos enfrentaría la competencia tecnológica e industrial de algunos países europeos, sobretudo de Alemania y Gran Bretaña, así como de Japón, Corea y del sudeste asiático, en los productos de nueva tecnología. Se mantenían en la delantera, es cierto, en el área espacial y en la microelectrónica, pero en los computadores, en los equipos de telecomunicaciones y en la robótica sus exportaciones decayeron en el transcurso de la década en comparación con los principales competidores.²¹ A partir del comienzo del siglo XXI no se puede pensar más en la economía internacional sin tomar en cuenta que la producción se diversificó, se esparció por el globo, consolidando la posición de la Unión Europea, aunque manteniendo Japón y EEUU como fuertes *players*. A ese grupo se sumó indiscutiblemente China, quizás como cabeza de puente de los otros BRICs, y no se

²⁰ En verdad el peso de las economías asiáticas en proceso de globalización, aparte de China, India, Japón y Corea, precisa ser mejor evaluado. En trabajo presentado en el Global Development Network Annual Conference, realizado en Pequín en enero de 2007, David Dollar, director del Banco Mundial, muestra que en los últimos quince años el PBI de China creció a tasas muy elevadas, en cuanto países como Filipinas, Indonesia y Tailandia crecieron a tasas mucho más modestas. Estaría habiendo, pues, mucho más la creación de un área multipolar en la cual EEUU y China ocupan (junto con Europa, agrego yo) una posición destacada, que un mundo centrado en Asia y aún sería incorrecto hablar de globalización sino-céntrica, pues el contrapeso de los demás socios es sustancial. Ver Dollar (2007).

²¹ Ver en Kennedy (1993), en las páginas 178 y 179, la tabla ilustrativa de esta tendencia. A fines de 1988 Japón poseía 176.000 robots industriales, en un total mundial de 280 mil, en tanto que EEUU tenía apenas 33 mil de esas máquinas (ver página 102).

puede despreciar el papel que irán a jugar en el mundo otros países productores, sea de petróleo, como los del Golfo, sea de manufacturas, como México o Turquía.

Aún más, como viera *The Economist*, es grande la dispersión de los actores políticos. Sea en defensa de sus “intereses nacionales” – no sólo económicos, mas culturales y de poder – sea porque se sitúan estratégicamente entre las potencias grandes y las medianas, muchos otros países, aparentemente “irrelevantes” en términos de poder bélico o económico, como Palestina o Afganistán, pasaron a ser partes del ajedrez mundial de poder. Otra vez, tenemos economía internacionalizada y poder fragmentado; instituciones económicas con aspiración y mismo legitimidad universal, como la OMC, y bajo coeficiente de legitimidad política para el ejercicio del poder y para el mantenimiento del orden global. El gran instrumento creado para eso después de la Segunda Guerra Mundial, la ONU, se vio estremecido por el juego de las potencias, y la magnitud de las transformaciones económicas y monetarias fue de tal orden que las propias instituciones idealizadas para regular la economía internacionalizada, el FMI y el Banco Mundial, se tornaron pequeñas frente a la fuerza de las multinacionales, de los mecanismos y flujos financieros y de los intereses nacionales diversificados.

No deja de ser curioso que en la creación emblemática de la metáfora de los BRICs una de las variables-clave pasó a ser el tamaño de la población. La economía pesa mucho. El bienestar de los pueblos, ni se diga. Mas para participar del ajedrez político mundial hay otros factores relativamente desconectados del peso económico en sí mismo o de la renta per cápita, del mayor bienestar social o de las “buenas” instituciones políticas. Cuando se habla de China, India, Rusia o Brasil como eventuales “polos” (o del peso futuro de Vietnam, de Indonesia, Nigeria, etc.), no se está discutiendo democracia, derechos humanos o bienestar relativo del pueblo. Se discute, en una simplificación, la multiplicación de los factores productivos por el número de habitantes distribuidos en el espacio geográfico. Se vuelve así a una visión disfrazada de “equilibrio de poder”, o de candidatos a desequilibrar el poder actual. La demografía vuelve a pesar, aunque al dividirse el producto de cada país populoso por el número de habitantes no se pueda comparar con el resultado obtenido por algunos pequeños países de alta productividad y

buenas performances económicas, que aseguran condiciones de vida mucho mejores a sus habitantes.²²

Se coloca así, en otro plano, el desafío que las revoluciones tecnológicas habían presentado a los diferentes países. ¿Tendrán las sociedades, las instituciones y la cultura de cada uno de ellos la capacidad de, plásticamente, redefinir las formas de comportamiento, los objetivos viables para mantenerse en el juego en la lucha por el poder, consiguiendo adhesiones no sólo por la fuerza bruta, hoy más difícil para asegurar victorias duraderas? La discusión en curso en Estados Unidos, que enfrenta elecciones presidenciales después de la guerra de Irak y de las incertidumbres sobre la agenda global – además de la crisis financiera –, ¿será parte de ese proceso de revisión? ¿Continuará Estados Unidos teniendo, como demostraron poseer a partir de la década del setenta, la flexibilidad para redefinir su papel en el sistema productivo, manteniendo la iniciativa en las innovaciones? ¿O la sacudida financiera actual es parte del momento mencionado por Braudel en que el crecimiento desmedido del capital financiero preanuncia la aparición de uno o de algunos nuevos centros? Es temprano para responder.

BRASIL EN BUSCA DE AUTONOMIA POR LA INSERCIÓN

Brasil había crecido razonablemente después de la Segunda Guerra Mundial y, principalmente, se transformara de un país basado en la economía agrícola-exportadora en un país que se industrializaba.²³ Este proceso data de los comienzos del siglo veinte, pero fueron los éxitos del período de las políticas sustitutivas de importaciones que diseñaron la faz del Brasil industrializado. La doble característica, de gran exportador de alimentos y materias primas y de país industrializado ofrece ventajas innegables (basta decir que esa es una de las cartas de triunfo de EEUU y de algunas economías europeas), pero coloca también desafíos para los gestores de las políticas macro-económicas. Por ejemplo, la desvalorización de la moneda local facilita la exportación, pero dificulta la

²² Kennedy (1993) ya se anticipaba a esta visión *goldmaniana* – del Goldman Sachs – y mostrara lo que es tradicional en los autores de geopolítica: la influencia de las grandes masas de población en las chances de crecimiento y de prestigio de una nación, desde que el país supere el umbral del analfabetismo y la pobreza.

importación de bienes de capital y, por lo tanto, la modernización productiva del sector industrial.

Sin embargo, bien o mal, Brasil enfrentó la primera ola de la nueva globalización, la de la década de los setenta, defendiendo lo que conquistara, pero temeroso de nuevos avances. Afirmado en los éxitos iniciales de la explotación del petróleo, de la construcción de un sistema energético de proporciones razonables basado en la hidroelectricidad, habiendo sido capaz de crear un sistema financiero que resistió a las envidadas inflacionarias y se adaptó a las indexaciones y habiendo ampliado su sistema de telecomunicaciones con Embratel y Telebrás. Los dirigentes de la economía y del país juzgaban poder extender por más tiempo aquello que hasta entonces fuera la condición para el desarrollo: una sólida barrera de protección tarifaria sumada a los instrumentos crediticios poderosos de que el gobierno disponía (Banco do Brasil, Caixa Econômica y, principalmente, Banco Nacional de Desarrollo Económico – BNDE). Esperaban que la economía continuase creciendo sin grandes alteraciones de rumbo. Había lo que defender y de lo que enorgullecerse.

La industria manufacturera resistía gallardamente a los nuevos tiempos. Apoyada en una base siderúrgica (iniciada con la Companhia Siderúrgica Nacional creada por el gobierno Vargas), ampliara su porte con las conexiones que el gobierno Kubitschek hiciera con empresas extranjeras (industria naval, automovilística, metal-mecánica en general). La “fortaleza industrial brasileña”,²⁴ como Antônio Barros de Castro, en artículo esclarecedor, llama nuestra industria metal-mecánica (automóviles incluidos) no se resentía del aislamiento comercial en los años setenta. El mercado doméstico le aseguraba espacio si no para crecer, para mantenerse. La economía permanecía cerrada a la competencia del exterior. Poco exportábamos y poco importábamos.

Pudimos mantenernos en cuna espléndida hasta que los shocks del petróleo, en 1972 y en 1982, y las turbulencias financieras internacionales si no nos despertaron, nos hicieron

²³ De 1947 a 1980 el crecimiento promedio de la economía brasileña fue del orden de 7,5% al año. Sólo Japón, en la época, superaba esas tasas.

²⁴ Ver Castro (2008). Las referencias hechas en el texto, sin embargo, con la paginación correspondiente, se refieren a la versión original en la forma de mimeo, de 2004.

dormir con pesadillas: la inflación y las deudas externas asfixiaban las cuentas públicas y restringían los espacios para la inducción del crecimiento. En la década de los setenta, cuando los “tigres asiáticos”, académicamente llamados NICs (*new industrialized countries*), brillaban en el cielo de la globalización como grandes exportadores, nosotros, a pesar de apartados de esa nueva ola, todavía presentábamos resultados positivos gracias al antiguo modelo de sustitución de importaciones, con pizcas de NICs en la copia de ciertos productos. El “milagro brasileño” de los años setenta exhibía tasas de crecimiento de 7% al año. En los peores momentos de la dictadura militar el país continuaba navegando en mar calmo y no se percibía, gracias a la neblina de los éxitos, que en el horizonte había un iceberg con el cual chocaríamos. En los años ochenta el iceberg, al revés de derretir, nos derritió: la economía comenzó a ser corroída por la inflación y por la moratoria de la deuda; estábamos a un paso del estancamiento.

En estas condiciones, no había espacio para que el estado brasileño pudiera intervenir en el plano global. Aún cuando Estados Unidos, con el presidente Carter, ensayó cambiar la política de sustentar cualquier régimen que se opusiera al “peligro comunista” y eventualmente sería más permeable a la voz brasileña, los gobernantes continuaban manteniendo una visión de “tercer-mundo”, en correlación con las ideologías de desarrollo nacional-estatista. No pudieron, sin embargo, dejar de reconocer algunos cambios en la escena económica internacional. Fue cuando se estableció que nuestro desarrollo económico se haría a partir de un trípode: capitales nacionales privados, estatales y capitales extranjeros (como, por ejemplo, en la petroquímica).

A la fórmula Kubitschek de inversión directa extranjera se sobrepuso la preocupación con el fortalecimiento de algunos sectores industriales locales, con amplio apoyo estatal. En la medida en que las luchas por la redemocratización avanzaban, tanto empresarios nacionales como sectores de la opinión pública comenzaron a temer que la voracidad de los sectores estatales (que era natural, dado el porte de las empresas públicas y el volumen de capital acumulado por ellas) ahogase la libertad necesaria para la modernización de la economía privada. Fue cuando en los años ochenta se comenzó a discutir los inconvenientes de mantener la industria de la informática sometida a la rigidez de una ley que, con preocupaciones nacionalistas y con el objetivo de crear un

sector tecnológico nacional (¿los soviéticos no hicieron lo mismo?) prohibía importaciones e inversiones extranjeras. Además, el mismo proceso de importaciones de equipos – por causa de las restricciones de divisas – se volviera penoso para las industrias que deseaban y tenían que modernizarse para competir. La tarifa promedio de importaciones en la década de 1980 era de 50% y, además de eso, se necesitaba de una autorización de la CACEX, dada discrecionalmente, de modo lento y burocrático. Eso en el exacto momento en que el sector de comunicaciones e informaciones exhibía en el mundo un increíble dinamismo que afectaba el conjunto de los sectores industriales y de servicios.

A fines de la década del ochenta ya se volvió claro que o bien cambiábamos de rumbo o difícilmente recobraríamos el ímpetu que tuviéramos en la década del setenta. Esta se benefició de las decisiones de los años cincuenta de los gobiernos Vargas y Kubitschek y, sobretudo de la década del sesenta, cuando el gobierno Castelo Branco comenzó a adaptar el estado a los desafíos de la modernización, mudando la estructura impositiva y otras prácticas de la política fiscal. La bonanza venida más tarde del exterior y las condiciones más saludables de las finanzas del gobierno permitieron algunas inversiones públicas importantes en los gobiernos subsiguientes, sobretudo en carreteras y en energía. El tratamiento menos inamistoso dado al capital privado también ayudó a que la “fortaleza industrial” se robusteciese en los años setenta. Hasta que la crisis de 1982 reveló, súbitamente, que había mucho más que algo podrido en los reinos de Brasil... A pesar de eso y de los notables avances democráticos de la década del ochenta, la conciencia promedio de los dirigentes políticos brasileños se mantenía cerrada a los cambios de paradigma.

La Constitución de 1988 es la prueba de lo que escribí arriba: “Constitución-ciudadana”, como la llamaba con razón Ulysses Guimarães por su vigor democrático, capaz de diseñar un futuro social-demócrata en el área de la Previsión Social, de la Salud, de la Reforma Agraria y de la Educación, no dotó al país, sin embargo, de las condiciones institucionales propicias para generar la riqueza necesaria para el costeo de tan altos propósitos. Por el contrario, mantuvo el sesgo, que se justificaba en las décadas anteriores, de un control estatal fuerte de la producción, de inhibición al capital externo y

una estructura tributaria que dejaría al estado en carencia o las empresas y la población a la muerte. La respuesta no podía ser otra: la necesidad de obtener recursos fiscales para financiar las cargas estatales llevó a los sucesivos gobiernos federales a aumentar la carga tributaria. No sólo la aumentaron, como distorsionaran todavía más la estructura impositiva dando preferencia a los impuestos indirectos y a las contribuciones, porque estas no se reparten con los estados.

El presupuesto, no explícito en la Constitución, de la forma por la cual ella definió ingresos y responsabilidades, mecanismos de incentivo y prohibiciones de inversiones extranjeras y aún nacionales, manteniendo varios monopolios estatales, era el de que continuaríamos manteniendo la economía cerrada, con un gobierno activo en fomentar un estilo de crecimiento basado en el mercado doméstico y en la discrecionalidad del Tesoro, que podía definir quiénes serían los vencedores en cada sector de la economía. Tampoco las consecuencias de ese modelo fueron aclaradas o aún mencionadas por sus defensores: la continuidad de la concentración de rentas. Sería difícil compatibilizar falta de recursos fiscales, democracia y libertad para que grupos y movimientos sociales presentasen demandas, con desorden fiscal y baja integración económica al mercado internacional. Lo más probable es que esta situación llevase, como llevó, a bajas tasas de crecimiento que impedían la atención del clamor nacional para reducir la exclusión social. Se vivía un momento opuesto al que ocurriera en los años del milagro, cuando la situación presupuestaria y la carga impositiva permitían que una fracción significativa del gasto se dirigiera para las inversiones productivas, sin dar mayor énfasis al gasto en las áreas sociales. El autoritarismo vigente callaba en el aire los gritos de descontento.

Las fragilidades del modelo de no-crecimiento que nos sofocaba en la década del ochenta sólo fueron más visibles después de la caída del muro de Berlín, que simbolizó la *débâcle* del bastión que daba refugio a las ansias ideológicas tanto del comunismo como de las variantes socialistas. En nuestro caso, no se quería imitar el modelo soviético, mas la existencia del mundo soviético abría espacio para imaginarse la posibilidad de “otra forma de desarrollo”, menos asentada en el mercado y más anclada en el gobierno. La Guerra Fría concentrara gran parte de las fuerzas productivas norteamericanas y de las energías diplomáticas en el campo bélico. Eso limitaba avances todavía mayores de la

“globalización norteamericana”, pues frenaba los efectos “*soft*” a los que este modelo podría echar mano para ampliar su aceptación socio-cultural por el resto del mundo, inclusive por Brasil, frecuentemente asombrado con las ya mencionadas incongruencias entre el decir y el hacer de Estados Unidos. Con la caída del muro de Berlín las resistencias a la globalización disminuyeron. Una vez más, la política que había sido obstáculo en el pasado para el cambio de paradigma, se volvía factor en el juego económico, esta vez para desobstruirlo.

En las condiciones difíciles en que nos encontrábamos al final de los años ochenta para un *catch-up* con el mundo, el “milagro”, parodiando su equivalente económico de los años setenta, fue que la democracia se hubiese mantenido. Mérito de los gobiernos de los presidentes Sarney, Collor e Itamar Franco y, sobretudo, del pueblo brasileño que probó y gustó de la libertad, inclusive de los medios de comunicación. Pero, en el área económica, había que mudar mucha cosa para reabrir un horizonte de crecimiento más sustentado y más audaz. El primer golpe asestado en las antiguas barreras a una integración de nuevo tipo al mercado internacional, fue la apertura comercial. En 1988 la tarifa brasileña máxima era de 105%, en 1993 cayó para 35%; la tarifa promedio, que era de 51%, cayó para 14% y se mantuvo así después del Plan Real (1994). En 1996 el límite máximo permanecía en 35%, siendo que en este año sólo México, Colombia y Argentina mantenían máximos superiores a 25%, o sea, la apertura en Brasil fue más cautelosa.²⁵ Nos fuimos ajustando progresivamente a los reclamos del comercio internacional:

“Hoy, Brasil no tiene cualquier barrera no tarifaria – son muy pocos los países que pueden decir lo mismo – y su tarifa promedio de importación, que es la Tarifa Externa Común (TEC), del Mercosur, es del orden de 12%”. La tarifa efectivamente practicada cayó a 10,7% en 2005, de acuerdo con estudio de la Confederación Nacional de la Industria (CNI).²⁶

²⁵ Para una comparación entre varios países americanos sobre el monto y la velocidad con que redujeron las tarifas de importación, ver Ffrench-Davies (2005, p.91).

²⁶ Cita extraída de artículo de Sérgio Amaral (2008), en el cual me basé para algunos análisis presentados más adelante.

Los temores de que la apertura comercial desorganizaría la industria nacional no se concretaron. Hubo sectores que se desarticulaban momentáneamente (textiles, por ejemplo, o autopiezas), pero pocos años después se recompusieron, aunque, como ocurre con las mudanzas estructurales, no siempre en las manos de los mismos grupos. Hubo, eventualmente, alguna pérdida de know-how acumulado en empresas nacionales. Refiriéndose al período posterior a las grandes reformas estructurales de los años noventa, un autor que no puede ser considerado anti-industrialista, A.B. Castro, escribió:

*“a estas alturas ya era posible percibir que la gran diversidad industrial heredada del período de crecimiento acelerado, había pasado bien por el test de la apertura comercial de la economía, llevado a cabo en los años 1990. Eso no implica decir que no ocurrieron pérdidas [...] y sí que la industria brasileña preservó, en buena medida, la diversidad heredada del período 1950-1980. Más que eso, la metal-mecánica, ya referida como ‘fortaleza industrial brasileña’ salió claramente robustecida del episodio de apertura”.*²⁷

Se desmoronaron los temores de los mensajeros del nacional-estatismo proteccionista. Aún porque, en el caso brasileño, la apertura comercial y las reformas que fueron puestas en marcha no se inspiraron en el simplismo de pensar que la globalización debiese implicar inacción del sector público. Por el contrario, dadas las características de plasticidad de la nueva globalización, si ella es capaz de convivir con el modelo chino de capitalismo de estado, ninguna dificultad tendría en adaptarse a las reglas de un país cuyo histórico de desarrollo económico jamás fue fundamentalista, ni en el sentido del puro estatismo (las empresas públicas brasileñas, desde Vargas, se fueron organizando como sociedades de capital mixto y lanzan acciones al mercado) ni en la ceguera de un liberalismo *à outrance*, que deja el crecimiento económico en las manos exclusivas de las fuerzas de mercado, como ocurrió en algunos países de nuestra región.²⁸ El BNDES tuvo

²⁷ Castro (2008, p.4).

²⁸ La observación de Castro sobre la herencia de una base económica diversificada es fundamental. Ni todos los países tienen las chances que Brasil y algunos otros países tienen para obtener éxito en la fase actual del capitalismo mundial. Algunos países de economías poco desarrolladas pueden sacar ventajas de la coyuntura por sus buenas condiciones para la producción agrícola o de materias primas. Otros ni eso. Mas, para realmente aspirar a “cambiar de nivel” en la división internacional del trabajo, es innegable que la disponibilidad de una economía diversificada industrialmente, con base propia de financiamiento, es condición importante. Respecto de los distintos recorridos históricos de los países latino-americanos en la

un papel muy activo en la modernización de los sectores de papel y celulosa, siderurgia, petroquímica, textil, mobiliario y calzado, así como en el apoyo a la industria aeronáutica, a la automovilística y así sucesivamente. El hecho es que a partir de 2001 cuando las condiciones de la política cambiaria mudaron y la economía global pasó por una irrupción sin precedentes de crecimiento, las exportaciones de productos básicos y de manufacturas crecieron y las modificaciones en las técnicas de producción y de design aseguraron un estándar global a los bienes exportados.

Enfrentada la apertura, la economía brasileña tendría que resolver el más antiguo problema que la fustigaba casi crónicamente: la inflación. No preciso referirme al Plan Real, a sus éxitos y peripecias. Hablaré apenas de dos temas porque se relacionan directamente a la globalización: las privatizaciones y el cambio. El proceso de privatización comenzó al final del gobierno Sarney y prosiguió en los gobiernos Collor e Itamar Franco, obedeciendo al Programa Nacional de Desestatización, aprobado en el Congreso en 1990. Al comienzo las privatizaciones tuvieron como resorte propulsor las necesidades del Tesoro, que no conseguía bancar más con el costeo, los bajos lucros y el endeudamiento creciente de las empresas estatales, sobretudo del sector siderúrgico. La crisis fiscal no daba tregua al Tesoro para bancar esas cargas sin afectar gravemente el control de la inflación.

El momento más simbólico de esos primeros pasos se dio en el gobierno Itamar Franco, con la privatización de la Companhia Siderúrgica Nacional, CSN. Durante el gobierno Collor la moneda de compra de las empresas estatales fueron papeles de deudas del gobierno, tenidos como “podridos”, por su baja solvencia, inclusive títulos de la deuda agrícola. Eso comenzó a modificarse en el gobierno Itamar Franco, que también impulsó la concesión de algunas carreteras federales. El escenario se modificó sustancialmente en el gobierno subsiguiente cuando las privatizaciones pasaron a proponerse no sólo – lo que también era importante – desahogar la crisis fiscal y consolidar la estabilización de la economía, pero atraer voluminosas inversiones extranjeras en sectores de infraestructura, principalmente energética, de transportes ferroviarios y telefónicos.

economía global, ver Cardoso (2007). No hay “recetas” para el desarrollo económico, pues los recorridos históricos son variables.

Desde el punto de vista de la integración de Brasil al orden global, contaron bastante en este período los cambios constitucionales y legales que redefinieron el marco jurídico de las relaciones entre el estado y las empresas. El objetivo ya no era apenas privatizar para liberar el Tesoro de la carga de sustentar algunas empresas deficitarias, mas tener una estrategia de integración competitiva del país a la economía mundial, atrayendo capitales y tecnología del exterior. No es necesario repetir en este capítulo el papel fundamental para la atracción de capitales privados, nacionales y extranjeros, así como para asegurar la competencia y atender a los consumidores, que las agencias reguladoras desempeñan desde entonces: la ANP, Agência Nacional de Petróleo, Aneel, para el caso de las eléctricas, la Agência Nacional das Águas (ANA) y otras más. Fue necesario reforzar el papel del CADE, que es la agencia encargada de evitar los monopolios, etc. Se formaba un nuevo marco jurídico para regular las relaciones entre empresas nacionales y extranjeras y el Estado.

La dinamización de la economía no se hace sentir en un primer momento. El país estaba creando condiciones para una nueva etapa de desarrollo económico, pero la aceleración del crecimiento todavía dependía de la consolidación de la estabilidad, de avances en la parte fiscal, de la definición de reglas de cambio compatibles con el crecimiento y de decisiones de coyuntura. Sin mencionar los ciclos globales del capitalismo. Entre 1994 y 2002 el país pasó por un conjunto de turbulencias financieras y políticas: crisis de México en 1994, crisis de Asia en 1997, de Rusia en 1998, del real en 1999, crisis de Argentina, intermitente, durante 1999-2002, crisis de energía en 2001, crisis electoral en 2002. Así como en la década del setenta no se veía nada de negativo y los obstáculos estaban enfrente, en la primera etapa de la integración del país a la nueva economía internacional, las profundas modificaciones en marcha quedaban oscurecidas por el obstinado proceso de semi-estancamiento derivado de las crisis y de no haber completado el ajuste fiscal.

En algunos sectores los cambios se hicieron sentir más de prisa. Ese es notoriamente el caso de la telefonía y de los medios de comunicación. Aunque los gobiernos militares hubiesen sido pioneros en la materia y, para su época, hayan obtenido éxitos, era evidente el cuello de botella representado por la falta de inversiones y de disponibilidad de

moderna tecnología en el sector que estaba bajo control del estado. Él constituía un obstáculo insuperable para que el país pudiera avanzar en el orden global. No podríamos continuar incurriendo en los errores “soviéticos”, ejemplificados por la antigua ley de la informática, que fue modificada por el Congreso para adaptarla a las circunstancias en 1991, pero que todavía tropezaba, en el caso de la telefonía, con el monopolio constitucional. Tuvimos que quebrarlo en 1995. Las inversiones llegaron en gran volumen en el momento de la compra de las telefónicas y continúan expandiéndose hasta hoy. El salto tecnológico fue evidente y la ampliación acelerada de acceso a la telefonía y a Internet permitió a Brasil aumentar el dinamismo de su economía. Pero no fue sólo en la telefonía. La modernización del sector portuario también fue significativa, con la concesión masiva de la operación de terminales, más de 90% de los cuales pasó a manos de la iniciativa privada. En el sector de petróleo y gas, la flexibilización del monopolio estatal atrajo inversiones privadas para las áreas de explotación y producción. Transformada en una corporación empresarial moderna, Petrobras reaccionó al nuevo escenario competitivo, con más inversiones, más producción y nuevos descubrimientos de reservas de petróleo y gas.

Cité con realce la telefonía porque es el caso más obvio de modernización para permitir que se respondiese a los desafíos de la globalización. No cabe detallar en este capítulo las demás transformaciones ocurridas en el parque productivo brasileño, como los avances tecnológicos que nos permitieron competir mundialmente en la aviación comercial o en la construcción civil así como nos transformaron en respetables productores de petróleo extraído de aguas profundas. Sin olvidar que hubo una verdadera revolución en el agronegocio y que las compañías mineras, especialmente la Vale, tuvieron un enorme impulso.

La falta de comprensión de los efectos de la globalización motivó críticas que, vistas hoy, se muestran infundadas: la preocupación con el “chatarreamiento” de la industria como resultado de la apertura de los mercados y el fantasma de la “desnacionalización” que las privatizaciones acarrearían. En el caso de Petrobras, la decisión no fue de privatizarla, sino de quebrar el monopolio de la explotación de petróleo que la empresa ejercía, dejándolo en las manos del Gobierno Federal, con la posibilidad de hacer concesiones.

Desde 1995 el Congreso aprobara una ley de Concesiones de Servicio Público, que sirvió de paraguas para las concesiones de carreteras, generación de energía eléctrica, etc. Al programa de privatizaciones se acopló, por lo tanto, otra forma de viabilizar las asociaciones entre el sector público y el privado, más recientemente reforzada por la ley que creó las PPP (de la sigla en portugués para asociaciones público-privadas).

Algunas estatales de mayor porte, como VALE o Embraer (esa en el gobierno Itamar Franco) fueron privatizadas. En el caso de algunas teles, en la Vale, la CSN y en otras más, los fondos de pensión de los empleados de las empresas públicas y, a veces, el propio BNDES, se volvieron socios. Las antiguas empresas estatales perdieron, es verdad, las amarras con el Tesoro, generando más recursos gracias a los impuestos que pagan o a los dividendos que el BNDES recibe. La rápida adaptación a los mercados y la movilización de recursos de capital y tecnología les permitió transformarse en *players* globales. Embraer, cuya tecnología de base fue desarrollada por la Aeronáutica, pero fue privatizada por los perjuicios constantes que causaba (sometida, sin embargo, a una *golden share* en las manos del Tesoro), pasó a tener sus acciones cotizadas como *blue chips* en las bolsas y sus aviones se volvieron recordistas en la competición internacional. Proceso semejante ocurrió con otras empresas privatizadas y con Petrobras.

Otro sector en el cual la privatización actuó como palanca en la nueva fase de dinamización económica fue el bancario. Privatizamos bancos estatales que se habían transformado en cajas negras de las deudas de los gobiernos estatales. Funcionaban como bancos emisores informales, en la medida en que transferían la carga de los títulos no pagados por los gobiernos estatales para el Banco Central (BC), que los absorbía para evitar los quiebres bancarios. Abrimos la inversión en las privatizaciones de los bancos estatales a los bancos extranjeros y transformamos el Banco do Brasil (BB) en una “*corporation*” separando, también en este caso, la empresa del Tesoro, proceso que se inició en la década del ochenta, cuando se puso fin a la “cuenta-movimiento” que relacionaba los cofres del BB a los del BC. A pesar de haber tenido mucha lamentación sobre la “desnacionalización” del sector financiero, hasta hoy los dos principales bancos son públicos – no contando el BNDES –, seguidos por otros dos de capital nacional, y sólo después surgen bancos extranjeros intercalados con otros tantos nacionales.

Cualquiera sea el criterio que se use (valor de los depósitos o de los préstamos) los bancos extranjeros no detentan más que un tercio del total y la deuda interna del Gobierno Federal es hecha en el sistema financiero brasileiro, nominada siempre en reales, lo que da enorme margen de maniobra al Tesoro.

En suma, la economía brasileña pasó razonablemente bien por el test de la adaptación a las reglas de la competencia global, sin que se pueda decir que hubo “chatarreamiento” de la industria ni desnacionalización del conjunto del sector productivo. Hubo, innegablemente, mayor participación de capital extranjero en sectores importantes, pero normalmente en cada uno de ellos hay socios nacionales, privados, públicos o mixtos. Eso es así en la telefonía, en las industrias electrónicas y de computadores, en la siderurgia, en la industria de papel y celulosa, en la petroquímica, en el agronegocio, en el petróleo, en la energía eléctrica, en el cemento, en los materiales de construcción, en las redes comerciales de distribución, en los servicios bancarios, en los transportes, y aún hasta en el sector automotor, que en el pasado era exclusivamente extranjero, hay un competidor de monta, Marcopolo. Y, como veremos adelante, ahora son las empresas de capital originariamente nacional que compran empresas en el exterior y se internacionalizan.

Por fin, para explicar los mecanismos que permitieron la adaptación de la economía brasileña al sistema de producción globalizado, las cuestiones cambiarias y fiscales jugaron un papel crucial. Después de las dificultades con el sustento de tasas de cambio casi-fijo, posteriores al Plan Real en 1994, con la crisis de la moneda en enero de 1999, el Banco Central introdujo el sistema de cambio fluctuante. Los primeros pasos para que las políticas cambiarias y monetarias pudiesen ajustarse mejor a las demandas del mercado fueron dados cuando, todavía en el gobierno Itamar Franco, el BC pasó a gozar, en la práctica, de autonomía operacional y el país suspendió la moratoria, renegociando en 1993 los títulos de la deuda externa. La coyuntura internacional, sumada a las dificultades de ajuste fiscal que consumieron las energías de los gobiernos en los primeros cinco años de la estabilización, impidieron un ajuste más rápido del cambio, que habría permitido un impulso mayor a las exportaciones (aunque la desvalorización del real pudiese dificultar la modernización industrial por el encarecimiento en reales de la importación de

equipos). La crisis de enero de 1999 desvalorizó la moneda y, para sorpresa general, no acarrió un aumento significativo de la inflación.

De ahí en adelante, la fluctuación cambiaria y la política monetaria de ajuste de las tasas de interés al cumplimiento de metas inflacionarias dieron una gran holgura al país para ampliar las exportaciones. La expansión económica se fue consolidando en la medida en que la crisis fiscal fue siendo controlada con las metas de superávit primario y las tasas de interés fueron disminuyendo. Entre 1997 y 1999 el superávit primario saltó de -0,9% a +2,9% del PBI. En el 2000 fue aprobada la Ley de Responsabilidad Fiscal, instrumento básico para asegurar las metas de superávit y la buena gestión pública. El hecho que el gobierno Lula, después que su elección en 2002 provocó pánico en el mercado financiero y causó un impulso inflacionario, haya ampliado las metas de superávit primario y de haberlas cumplido, no sólo en 2003, sino hasta hoy, disipó las preocupaciones con la solvencia de la deuda interna. Las modificaciones anteriormente introducidas en el sistema productivo y en el régimen cambiario, ya mencionadas, sumadas al *boom* mundial a partir de 2001 y a la “revolución sino-céntrica” arrastrando el valor de las materias primas y de los alimentos, trajeron a Brasil para un nivel en el cual dejó de ser mero artificio hablar de BRICs, o sea, de la posibilidad del país irse desplazando de la “periferia” para el “centro” de la economía mundial. Él no tiene condiciones para ocupar una posición verdaderamente central, pero se aproxima al grupo de países económicamente relevantes en la escena mundial.²⁹

EL JUEGO GLOBAL EN LA PERSPECTIVA DEL SIGLO XXI: ¿TODAVÍA UNA GLOBALIZACIÓN NORTEAMERICANA?

²⁹ No cabe mostrar el va-y-ven de las políticas monetarias y cambiarias, afectando variablemente la integración de la economía al orden económico global. Para un análisis de ese proceso y de las razones por las cuales el crecimiento acelerado no sucedió en ciertos momentos, ver el ya citado artículo de Antonio Barros de Castro (2008). En varias ocasiones, el crecimiento fue interrumpido, o “truncado”, como dice el autor: en 2001, por la crisis energética; en 2003, por la política monetaria, aumentando los intereses con recelo de un impulso inflacionario. Parece que desde 2006/2007 entramos en una ruta de crecimiento sustentable. Ojalá que la crisis americana de las *sub-prime* y otras distorsiones más, no nos desvíen de esta ruta.

En esta parte final del capítulo deseo referirme sólo a dos cuestiones. La primera se relaciona a la expansión de las empresas brasileñas en el exterior y al significado del *boom* actual, arrastrado por la economía china, para el proceso brasileño de integración competitiva. La segunda tiene que ver con las cuestiones propiamente políticas de la agenda negociadora creada por la presencia de nuevos socios en el ajedrez mundial del poder.

Hubo etapas diversas en la integración competitiva de la economía. La inicial consistió en el quiebre de las barreras aduaneras entre 1989 y 1993. La segunda, en las modificaciones constitucionales que ocurrieron a mediados de los años noventa, para permitir inversiones en telecomunicaciones, petróleo, informática, etc. Por fin, más recientemente,³⁰ a partir del año 2000, las empresas brasileñas intensificaron las inversiones en el exterior, algunas de ellas se tornaron verdaderas empresas multinacionales en cuanto al ámbito de las inversiones y a la importancia del mercado externo para sus resultados.

¿Cómo evaluar esta nueva tendencia? La respuesta no es simple, como observó Sergio Amaral, de quien extraigo las consideraciones que siguen. Depende: si hubo una “expulsión” del mercado doméstico por causa de altas tasas de interés, del cambio valorizado o de impuestos excesivos, difícilmente la inversión externa habría sido positiva para la economía nacional (no olvidar que ella crea empleos en el exterior, no aquí). Si, por el contrario, como parece haber sido el caso en la mayor parte de las veces, la internacionalización deriva de la búsqueda de nuevos mercados, sin perjuicio del interno, para aumentar la competitividad de las empresas o para agregar más valor a los productos, la respuesta es otra: la internacionalización está dinamizando las condiciones locales de producción. En este caso, está en curso lo que prevalece en los países desarrollados, los cuales tuvieron que adaptarse a los hechos: las cadenas productivas se fragmentaron y, por otro lado, hubo el desplazamiento de empresa para buscar ventajas competitivas. Mientras la investigación y la ingeniería que conciben el producto se

³⁰ El salto de Petrobras se dio a partir de las decisiones tomadas después de 1998 que transformaron la empresa en una corporación moderna (lo mismo ocurrió con el Banco do Brasil). La dirección ejecutiva de Petrobras fue alejada del Consejo de Administración, del cual hacía parte, los métodos de gestión y control fueron aireados, y las interferencias político-partidarias en los negocios de la empresa significativamente reducidas. Petrobras se tornó una empresa pública con participación accionaria nacional y extranjera, rindiendo cuentas a la sociedad y al mercado.

originan en un país, por ejemplo, la materia prima viene de otro y el acabado final puede darse en un tercero, sin hablar en el financiamiento y en el marketing. Lo que cuenta en ese juego disperso es que se crean cadenas productivas globales. Si la empresa no se inserta en ellas agrega menos valor a sus productos y progresivamente pierde capacidad de competir.

Motivaciones y causas distintas llevaron a empresas brasileñas a levantar vuelos internacionales. Algunas para aproximarse a los consumidores, como Marcopolo, Ambev, Camargo Corrêa y aún Embraer; otras, como Sadia, para apropiarse de canales de distribución; o aún, como Odebrecht, para obtener un *upgrade* tecnológico enfrentando competidores de porte, o entonces para consolidar la posición en el sector, como Gerdau, o posiciones de liderazgo en el mercado de recursos naturales (Petrobras y Vale); un buen número para driblear las barreras proteccionistas, como Coteminas, Friboi o Cutrale. Obviamente, estas razones no son excluyentes, la misma empresa puede pretender múltiples objetivos. Pero lo importante es resaltar que existen empresas brasileñas operando en el exterior y no necesariamente sólo las grandes, como las citadas aquí. En algunos casos las cadenas productivas se desdoblán en el espacio global.

No restan más dudas, por lo tanto, que Brasil entró en la globalización, para repetir una frase que es expresiva, decidiendo internacionalizarse y no sólo siendo internacionalizado por la penetración de las multinacionales en el mercado doméstico. Este proceso se aceleró en los últimos años y tiene como telón de fondo una coyuntura económica mundial extremadamente favorable en la cual China tiene un peso enorme. La elevación del precio de los *commodities* (aunque la expansión para el mercado externo no se explique sólo por eso) benefició a Brasil y buena parte de América Latina. Varios países de la región se libraron de las amarras de la deuda externa, presentan balanzas de comercio exterior muy positivas, produciendo divisas que ayudan a financiar la expansión externa.³¹

³¹ No cabe tratar específicamente de la expansión internacional de las empresas brasileñas. Basta destacar que ellas completaron la tercera etapa de ajuste al orden competitivo global. Para mayores informaciones ver el artículo de Sergio Amaral (2008), ya citado.

¿Hasta cuándo y hasta qué punto China y los demás países que ingresan en el consumo de masas continuarán siendo la palanca de las otras economías emergentes?

No es la primera vez que la economía mundial presenta un marco de demanda acentuada por metales y otros recursos naturales, como el petróleo. En la época de la industrialización de Inglaterra la demanda por alimentos de la población de la Isla incentivó la expansión exportadora de Australia, de Nueva Zelandia y de los países del Cono Sur de las Américas. Más recientemente, la demanda por petróleo y el control de la oferta por los países productores produjo un enorme desplazamiento de recursos de los países desarrollados para los petroleros. El impulso actual, con todo, se distingue de los anteriores porque la presión sobre materias primas y productos alimenticios tiene origen en economías que todavía están en proceso de desarrollo y poseen enormes contingentes poblacionales, como China e India. Y mismo los “pequeños”, como Vietnam, son comparables a los más populosos de Europa. Resumiendo:

*“El fenómeno, que no tiene precedente histórico, sugiere algo como la ‘generalización del desarrollo’ y su consecuencia mayor consiste en la conversión de la demografía en factor de definición de peso económico y gravitación de las naciones”.*³²

China, como ya vimos, es responsable por casi una tercera parte del crecimiento del producto mundial, por la mitad de la demanda de aluminio y cobre y por buena parte del incremento de precios en productos de alimentación como soja y otros.³³ Y no está aislada en esta posición: India, en la medida en que su economía crece y la población tiene aumentada la renta, también presiona el mercado mundial de *commodities*. Esta nueva situación tiene múltiples efectos. Sumada a la fiebre de producción de combustibles basada en la biomasa, lleva a una expansión sin precedentes en el uso de tierras para la agricultura, lo que puede beneficiar los países con economía agrícola, sean desarrollados, emergentes o pobres. El aumento de precio de los alimentos puede también, es verdad, elevar los índices de inflación y tener consecuencias negativas para los segmentos más pobres de la población mundial. Mas es preciso reconocer que esta

³² Castro (2008, p.20).

³³ (OECD, 2007, p.143).

vez no se trata de elevación de los precios por las deficiencias de oferta (aunque los cambios climáticos contribuyan en momentos y áreas específicas para eso, causando inundaciones o secas), pero sí por la extraordinaria expansión de la demanda, en la medida en que el aumento de la renta en países con grandes masas de población incorpora nuevos consumidores. Tal proceso también abarca el mercado de carnes.

Juntando las informaciones que el semanario *The Economist*³⁴ publicó sobre el tema, Rubens Barbosa resumió las consecuencias de esa situación para Brasil diciendo:

“La escasez de alimentos y el alto precio de los commodities agrícolas, en un contexto internacional más abierto, podrán mudar el equilibrio de poder en la economía mundial en beneficio de los mercados emergentes. Brasil está muy bien posicionado para ser uno de los principales países favorecidos por esa tendencia. Tanto en investigación y en la extensión de tierras agro-cultivables, como en la producción agrícola, de etanol y de biodiesel, Brasil goza de ventajas competitivas importantes.”

Comienza a consolidarse así la interpretación sugerida por Castro y desarrollada en una serie de artículos por Luiz Carlos Mendonça de Barros³⁵ de que habría habido un cambio estructural en la economía internacional que afectará favorablemente a Brasil en el largo plazo. El *boom* actual no sería pasajero, como fueron los anteriores, aunque también en aquellos, especialmente en el que ocurrió entre el fin del siglo diecinueve y la Primera Guerra Mundial, las economías de los países agrícolas hayan pasado a otro nivel de desarrollo.

Todo eso es cierto, pero requiere cautela. No me refiero a las eventuales complicaciones que el reciente estallido de la “burbuja inmobiliaria” norteamericana pueda traer para la economía mundial si fuera a restringir el flujo comercial con China. O sí, dada la

³⁴ Ver en el sitio *Economist.com* la reproducción de una serie de artículos publicados en la revista sobre esta materia, con los sugestivos títulos de: “*The agonies of agflation*”, “*Cheap no more*”, “*The end of cheap food*”, etc. El embajador Rubens Barbosa resumió y sacó las consecuencias de las tendencias apuntadas por la revista en artículo publicado en *O Estado de São Paulo* (Barbosa, 2008).

³⁵ Ver los muchos artículos publicados en la *Folha de São Paulo* por el autor, y especialmente Mendonça de Barros y Pereira Miguel (2007), que discuten los efectos positivos del mercado mundial de *commodities* para Brasil y cuestiones relativas al cambio y las finanzas. Los autores insisten en que se abrirán nuevas oportunidades para el país, pero que ellas requieren una visión de futuro para ser mejor aprovechadas.

existencia del euro, los chinos, que también disponen de considerables posiciones en oro, decidieran jugar contra la estabilidad del dólar, hipótesis altamente improbable. Pienso antes, en el efecto que los excedentes en dólares generados por las exportaciones de *commodities* puedan tener en la valorización del real y las consecuentes dificultades para la exportación de manufacturas brasileñas. Basta decir que en los últimos dos años el real se valorizó cerca del 30% frente al dólar.

Los efectos negativos de la eventual (y en el caso de ciertos países, real) competencia de productos manufacturados chinos³⁶ dependen, sin embargo, del grado de exposición de los países a la competencia de China y de India y de la capacidad que demuestren para ajustarse a las nuevas circunstancias, aumentando la productividad o abriendo nuevos nichos industriales y de exportación. En otros términos, dependen del grado de especialización de la economía de cada país, de su costo de producción y de las decisiones estratégicas que tomen. La OCDE cree que en el caso de América Latina, a pesar de que, en 2006, 70% de las exportaciones se dirigían a EEUU, Japón o Unión Europea, “la mayoría de los países de América Latina tienen poco que temer del aumento del comercio con China e India”.³⁷ Esto porque la exportación china para aquellos países se concentra en productos manufacturados, equipos de transporte y máquinas, con alto componente tecnológico, mientras en América Latina hay predominio de exportación de *commodities* o manufacturas de bajo contenido tecnológico.

Es preciso, no obstante, calificar las amenazas que pueden suceder de la competencia con las exportaciones chinas. Algunos países latino-americanos tienden a incrementar el contenido tecnológico de las exportaciones (por ejemplo, Costa Rica). Otros, como Brasil, disponen de una industria avanzada y algunos bienes manufacturados ya están sufriendo los efectos de la competencia (calzados y textiles, por ejemplo), para no mencionar el caso de México o mismo de Colombia, que vieron desplazarse para China

³⁶ El costo de la mano de obra se volvió un factor importante en la competencia actual y no sólo por causa de China. El diferencial de salario entre Europa del Este y la Unión Europea también pesa en la competencia. Es cierto, sin embargo, que existe la tendencia a la convergencia salarial, lo que, en el largo plazo, beneficiaría a los países en desarrollo. Ver al respecto el artículo de Pastore (2007a); en versión más simple ver del mismo autor Pastore (2007b).

³⁷ (OCDE, 2007, p.146, traducción nuestra). Para un análisis detallado ver Santiso (2007), especialmente capítulos 4 y 5.

antiguas montadoras industriales. En otros términos, la presencia de China y, en menor escala, de India, propicia un enorme impulso a las economías emergentes y aún a las economías de los países pobres. Hasta ahora la adaptación de esos países a las condiciones de mercado globalizado ha sido positiva. Esta conclusión vale no sólo para América Latina, mas también para los países africanos. Con un riesgo: el de que esas economías concentren todavía más su producción y exportación en unos pocos productos, como petróleo, cobre, soja o café. Para los países que construyeron parques industriales diferenciados, el crecimiento de las economías orientales establece desafíos futuros.

Es el caso de Brasil, cuya base productiva se asemeja a las de India y de China, hasta porque estos países también adoptaron políticas de sustitución de importaciones y fueron maestros en la copia de procesos y de productos desarrollados en otras economías. Esos desafíos no impiden el crecimiento si hubiera definición de políticas adecuadas para superarlos. En el caso de Brasil la tecla repetida con más constancia para asegurar la continuidad del crecimiento como una “economía de la información” – que es el modelo que prevalece en el mundo desarrollado – recae sobre la necesidad de profundizar las reformas educacionales. Para cambiar el país de nivel de desarrollo se propone el acceso generalizado a la escuela secundaria, una revisión de todos los currículos, inclusive los de enseñanza superior, acentuando el contenido científico-tecnológico de la formación de los alumnos, el re-entrenamiento de los profesores y el incentivo a las universidades para mayor entrelazamiento entre investigación científica y tecnológica, así como mayor integración con el parque productivo. A la vez, los diagnósticos muestran que, para mantenernos a tono en el mundo actual, precisaremos continuar perfeccionando las instituciones político-representativas, mejorar la gobernanza del país y fortalecer los órganos de regulación económica. Se trata de ajustar las instituciones para dar mayor validez y eficacia a las normas que regulan las relaciones entre las empresas, el gobierno y los consumidores. Las carencias en la infraestructura para aumentar la producción y la exportación (energía, puertos, carreteras, etc.) están también a la vista y precisan ser enfrentadas.

La doble condición de país industrializado que dispone de amplios recursos naturales y de una agricultura técnicamente avanzada, nos permite desarrollar una estrategia de largo

plazo para transformar las ventajas del momento en garantía de futuro, cambiando minerales y semillas por neuronas. Noruega da el ejemplo de cómo recursos agotables pueden ser capitalizados para financiar el futuro. Una política de desarrollo de largo plazo que cree una especie de macro asociación público-privada para utilizar los recursos a ser generados, por ejemplo, por la explotación de los mega-campos de gas y petróleo, permitiría dar enorme impulso al desarrollo de la educación y a las inversiones en infraestructura. Sería inoportuno detallar, mas es posible pensar, simultáneamente, modernas políticas para los sectores industriales y de servicios que estimulen la agregación de valor y aumenten la productividad. Así como es fundamental multiplicar los tratados de comercio para garantizar acceso a los mercados, pues el consumo doméstico, por mayor que sea, y el nuestro es grande, será insuficiente para absorber la producción en gran escala.

A pesar de los desafíos, dificultades y temores, está claro que Brasil participa crecientemente de la economía globalizada, posee un amplio mercado interno y podrá ofrecer mejores condiciones de vida a la población. Depende, como todo en la Historia, del rumbo que tomemos y de nuestra capacidad de participar tanto del mercado como del poder mundial. En suma, de ser capaces de formular una estrategia económica y política que tome en consideración el contexto global, último punto a ser abordado.

LAS OPCIONES DE BRASIL EN EL JUEGO GLOBAL DEL SIGLO XXI

En partes anteriores de este capítulo mostré que la actual etapa de la internacionalización tiene especificidades tecnológicas, organizacionales y valorativas. La califico como una “globalización a la norteamericana” por haber sido Estados Unidos la nación que produjo o adaptó los inventos con consecuencias más dinámicas en la economía y en la sociedad contemporáneas. ¿Es posible continuar caracterizando el período actual como un momento de la “globalización norteamericana”? ¿Todavía es posible hablar de una hegemonía de EEUU en el orden global? Si no fuese así, ¿cómo este orden se está rediseñando en la actualidad y qué espacio abre para Brasil?

La antigua discusión sobre libre comercio o proteccionismo vuelve a atraer la atención con cierta frecuencia y, de vez en cuando, de manera inadvertida. Los tres pilares del orden económico actual, la dupla China-India, Estados Unidos y Europa, cuando les interesa, cortejan medidas restrictivas al comercio o, en el caso de los primeros, al libre curso de los capitales, por no hablar de las restricciones de los dos últimos al movimiento de contingentes humanos.³⁸ Y ni por eso la “globalización” se detiene. Estados Unidos y Europa, a su vez, tienden a mantener visiones distintas sobre cómo manejar mejor el orden económico mundial: apoyando las instituciones y los compromisos internacionales o jugando más en el mercado y en la libre iniciativa sin tantas reglas. Algunos países en desarrollo, al menos en un primer momento, pensaron defender sus intereses globales reforzando la solidaridad regional, como ocurrió con la Unión Europea (el Mercosur es sólo uno de los muchos intentos en esta dirección).

Sería pueril imaginar que los socios recién llegados al orden global se deban sujetar a las visiones que prevalecieron o prevalecen en los actuales polos del sistema mundial. Los mercados cuentan, pero los mercados, principalmente los de países populosos, no prescinden de estados que los apoyen. Se sabe también que, para avanzar actualmente posiciones en el orden económico global, la acción de los estados se basará cada vez menos en la fuerza militar: el *soft power* crece en importancia en un mundo en el cual los pilares se mantienen interactuando y no guerreando. La capacidad política y diplomática para hacer acuerdos de comercio o para aprovechar los espacios abiertos por las divergencias entre los grandes socios abre alternativas a los menos poderosos. Los países novatos en la globalización aprendieron a utilizar la OMC para defender sus intereses contra el proteccionismo de los ricos o a usar las reglas de los tratados de protección intelectual de modo de defender los intereses específicos de sus pueblos. También se están disponiendo a utilizar sus reservas nacionales, de petróleo, de florestas o de aguas, como factor de poder.

De este *puzzle* resulta que la globalización contemporánea, a pesar de contener innegablemente factores de homogeneización, no produjo en cualquiera de los pilares del orden económico, aisladamente, la fuerza necesaria para imponer la voluntad sobre los

³⁸ Al respecto ver Abdelal y Segal (2007).

demás, ni logró una convergencia de valores, un consenso, que pudiese dar legitimidad a un orden unipolar. Así como en 1929 habían contradicciones entre los factores económicos y los estados, o como la ola globalizadora lanzada en el cuarto final del siglo diecinueve se deshizo en la Primera Guerra Mundial, parece haber cierta inconsistencia en los días que corren entre un modo de producir y de comerciar que requiere armonía universal (Montesquieu se refería al “*doux commerce*” como fuerza de concordia y civilización) y a la incapacidad de producirse un equilibrio de fuerzas entre los estados para que se construyan reglas universalmente aceptadas.

Nada asegura que la Historia deba caminar en la dirección de cualquier equilibrio. Sin embargo, no sólo por lo que la globalización económica ya implicó de articulación entre opuestos y diferentes, sino por la presión de temas globales que no dependen de convergencias económicas, de equilibrios entre los poderes y aún de ideologías – crimen transnacional, drogas, medio ambiente, terror atómico, terrorismo, escasez de agua y, eventualmente, de minerales fósiles, etc. – difícilmente volveremos al mundo *hobbesiano* de la guerra de todos contra todos. Terminada la Guerra Fría y, por lo tanto, la bipolaridad, después del breve período donde había en el horizonte la posibilidad de una efectiva hegemonía norteamericana, comenzó a diseñarse un mundo diferente.

Hay tres factores, principalmente, que dificultan la formación de un nuevo orden mundial más equilibrado aunque sujeto a una superpotencia. El primero es la asimetría asombrosa que la globalización, o mejor, el sistema capitalista mundial produce: África subsahariana o cualquier segmento de países emergentes que con ella se parezca, y son muchos, suena la señal de alarma. El segundo es el renacimiento de fundamentalismos político-religiosos, apoyados por estados ricos. El tercero es la pugna entre los beneficiarios de la globalización para definir los rumbos que ella podrá tomar (las potencias energéticas del Golfo, Rusia, en la misma condición, China e India y semejantes como “*newcomers to power and prosperity*”, Unión Europea y Estados Unidos).

En ese contexto hay quien caracterice el orden global actual como multi-civilizacional y multipolar, proceso consecuente de la “decadencia del imperio norteamericano”. Expresión doblemente ambigua esta última, pues ni llegó a haber propiamente un imperio

norteamericano, al estilo del inglés, ni el poderío militar de Estados Unidos está en decadencia. Él se tornó, eso sí, menos eficaz como factor de sustentación del poder mundial delante de adversarios que no aprecian la vida en los términos occidentales. El alcance de la acción militar de Estados Unidos, y su fuerza para imponer decisiones políticas o económicas, no se corresponden a lo que fue hace quince años. Pero me parece un error de evaluación estratégica exagerar estas señales como si significasen una “despedida de la hegemonía”. Ellas implican una reformulación de la hegemonía y es en este sentido que se pueden entender las referencias a los nuevos “*Big Three*”: EUA, China y UE.³⁹ Estos tres polos disputan influencia y poder en el contexto de un orden económico globalizado, en el cual Estados Unidos, con su cultura favorable a la innovación y al cambio, continúa con el papel principal, lo que no implica la existencia de un orden político armónico, sumiso o exento de competencia. Así como ocurrió con el proceso productivo, el orden político global dejó de ser compatible con centralizaciones. Él se distribuye en cadenas de influencia y poder, interactuando autónomamente con las cadenas económicas.

Es en las brechas, digamos así, de la gran escena, que los nuevos socios intervienen en el juego político. La fluidez de la coyuntura política mundial permite un papel más significativo a los países que Parag Khanna llama “*swing states*”. Brasil supo aprovechar estas brechas, luchando en Doha por el derecho de quebrar patentes en ciertas circunstancias, o cuestionando el proteccionismo, ora europeo, ora norteamericano, así como, en Cancún, cuando colocó obstáculos a los acuerdos globales que podrían ser lesivos. Y no es el único país que aspira a tener un papel relevante en la escena mundial. Con mayor o menor alboroto, ora jugando con el petróleo, ora con la cuestión nuclear, otros tantos estados, ni tan *swings*, pero más *rogue*, ejercen el poder a su modo. En todo el Medio Oriente, en el Golfo y en el norte de África la posibilidad de una globalización multi-civilizacional comienza a esbozarse, por lo menos como interrogación. La presión ejercida por algunos países de esta área, en términos de terrorismo, de amenaza atómica o de juego con el petróleo, coloca el desafío de compatibilizar los intereses de la globalización económica con las prácticas de estados y sociedades con tradiciones

³⁹ Me refiero al ensayo de Parag Khanna (2008a), basado en libro de su autoría (Khanna, 2008b).

culturales peculiares. En este caso estamos distantes de lo que se supondría ser una globalización culturalmente homogénea, de inspiración occidental.

Con una desinhibición mucho mayor, países como Rusia, aunque se cuestione su poderío real, vuelven a tener voz en este capítulo de la historia, pudiendo establecer alianzas variables con China, con los demás países productores de energía o aún con Europa. Turquía, por motivos geopolíticos, gana una fuerza desproporcionada en relación a su poderío bélico o económico: su aceptación en la Unión Europea redefiniría la frontera del “mundo occidental”. Otra cosa no hace India al arrancar acuerdos atómicos con Estados Unidos para, si fuera el caso, delimitar el mundo islámico en la frontera este de Asia. Ni qué hablar de China, que ya es tratada como uno de los Tres Grandes y que tiene la capacidad de servir de polo de atracción en Asia, ejercer influencia económica en las Américas y en África y, al mismo tiempo, asimilar la cultura globalizante. China, tal vez más que Japón, fue capaz o deseó asimilar ciertos valores occidentales. El confucionismo pragmático y la homogeneidad cultural china tal vez expliquen la facilidad con que pretenden crear una “sociedad con un socialismo armonioso”, como el presidente Hu Jintao define su estrategia.⁴⁰ A los ojos occidentales esta política se parece más con el desarrollo de una sociedad cuyo dínamo es el capitalismo de estado y cuyo modo de vivir – en las áreas costeras, por lo menos – se asemeja más al de la globalización a la norteamericana: el hambre de consumo y el éxito en la vida son los valores que orientan las conductas. La diferencia es que el estado chino continúa fuerte y regula tanto los límites del mercado como la absorción de los valores liberales en la vida política, que se hacen a cuenta-gotas.

⁴⁰ Vale la pena releer Max Weber sobre la burocracia china y la ética confuciana. Aunque contradictorios en muchos aspectos con las características de la burocracia racional moderna, el confucionismo y la burocracia explican cómo fue posible mantener un Imperio y, al mismo tiempo, haber tanta descentralización; cómo crear una “meritocracia” basada en la cultura general, en el gusto por el estilo literario, ajustada al mundo estamental, sin haber existido jamás el monopolio de las profesiones ni la designación obligatoria de lugar de residencia. Aunque la ética confuciana de perfeccionamiento del hombre en todas las dimensiones del espíritu impidiera la especialización de las profesiones, requisito esencial de la modernización capitalista, Weber llega a decir que en la China antigua la retracción de la política frente a la vida económica se apoyó desde temprano en los principios teóricos del *laissez faire* y califica el confucionismo como una “filosofía práctica burocrática”. Ver Weber (1944), especialmente páginas 178-182.

De cualquier modo, es preciso distinguir el juego mundial de poder de los efectos de la globalización y de las relaciones económicas que él crea. Por más que se innoven los procesos productivos y que se distribuyan en el espacio planetario y por más que se fusionen los capitales, la voluntad política de las naciones, corporizada en los estados con su natural “egoísmo esclarecido”, continúa actuando en la escena del poder mundial con relativa autonomía frente a los estrictos intereses económicos. El juego de poder continúa obstaculizando (o facilitando) los avances de la globalización económica, desplazando polos dominantes y creando nuevos socios. A partir del comienzo del siglo XXI, aunque no ocurra el propagado colapso del imperio norteamericano, será difícil pensar en un mundo homogéneo conducido por la potencia económicamente dominante. Ella puede eventualmente continuar siendo el motor principal de la economía (y eso aún está en cuestión, como se ve por los efectos moderados de la recesión actual de EEUU sobre la economía global), pero no tiene fuerza suficiente para dictar las reglas del juego.

La creatividad y la plasticidad de la sociedad norteamericana pueden, es verdad, contornear las dificultades de adaptación de Estados Unidos a las condiciones políticas actuales. El error estratégico del gobierno Bush, de intervenir unilateralmente *urbi et orbi*, bien puede ser corregido por la nueva administración norteamericana. Sólo el tiempo lo dirá. De cualquier modo, Estados Unidos y los demás polos dominantes tendrán que abrir espacio para nuevos socios, los cuales pueden estar hasta dispuestos a acomodarse a los imperativos de la globalización económica, pero tenderán a preservar los valores culturales y los intereses nacionales.

Fue a partir de esta perspectiva que Brasil, desde antes de la caída del muro de Berlín, aún sin tener claridad sobre las consecuencias de los procesos en marcha, redefinió su política exterior. Siguiendo la tradición que viene de larga data y fue codificada en la gestión Rio Branco, Itamaraty mira para América del Sur, y más específicamente para la Cuenca del Plata, como área de interés estratégico. Al mismo tiempo, nuestra Cancillería siempre prestó atención especial al poderoso vecino del norte, materia a la que Joaquim Nabuco consagró cuidado especial. No para hostilizarlo ni mucho menos para juntarse a sus políticas, mas con el deseo de mantener buenas relaciones para ganar espacio y poder

cuidar con más libertad del área de su interés específico.⁴¹ En algunos períodos, dependiendo de la coyuntura internacional, se amplían los objetivos estratégicos para incluir el cono sur de África y los países lusoparlantes. En el pasado nos sentimos permanentemente relacionados a Europa, ora por la influencia económica inglesa, ora por la influencia cultural francesa. En las dos grandes guerras del siglo veinte Brasil se alineó con Inglaterra, Francia y Estados Unidos. En la medida en que el eje económico mundial se fue desplazando de Europa para Estados Unidos era natural que nuestras relaciones económicas y políticas también se aproximasen a aquel país.

Hubo momentos de relativo distanciamiento de esas posiciones. Durante el gobierno Vargas, por breve período, Brasil pareció jugar con Alemania, pero en verdad estaba aprovechándose de las fisuras entre los grandes para obtener ventajas económicas. En el gobierno Jânio Quadros, con la “política externa independiente”, nos aproximamos al grupo de los países no-alineados (India de Nehru, Egipto de Nasser, etc.) para defendernos de las tensiones de la Guerra Fría, política que se mantuvo en el período João Goulart. En la fase final de los gobiernos militares, especialmente bajo el general Ernesto Geisel, seguimos la línea de aproximación con África y, en general con lo que entonces se llamaba Tercer Mundo, movidos por objetivos económicos, dentro de la orientación favorable a un “pragmatismo responsable”. Anteriormente los generales-presidentes encontraban dificultades para relacionarse con unos pocos gobiernos democráticos en EEUU y en Europa más activos en la lucha por los derechos humanos. Posteriormente, con la redemocratización en la década de los ochenta, bajo la presidencia Sarney, normalizamos el relacionamiento con los países socialistas, incluyendo Cuba, nos reaproximamos a Argentina y retomamos el relacionamiento tradicional con el “mundo occidental”.

Después de la caída del muro de Berlín, bajo Collor de Mello y de ahí en más nos lanzamos a la formación del Mercosur, proceso que tiene continuidad hasta hoy. El tratado de inspección nuclear recíproca entre Argentina y Brasil fue un hito significativo de la nueva época: nada de relaciones bélicas en el Plata, pero sí de colaboración política

⁴¹ Para un análisis penetrante de la política externa brasileña, especialmente de la más reciente, ver Lafer (2004).

y económica. Entre 1995 y 2002, ampliamos el relacionamiento con América del Sur, organizando la primera cúpula presidencial de la región en Brasilia en 2000, que se repitió en Guayaquil en 2002. El gobierno Lula mantuvo esa preocupación esencial con América del Sur, dio continuidad a las directrices del gobierno anterior en el sentido de ampliar el relacionamiento con Asia (especialmente Japón, China e India) y con África y dio mayor impulso en la dirección de Medio Oriente. Del mismo modo, reafirmó el relacionamiento positivo con Estados Unidos y con Europa. Desde 1995 se instituyó más activamente lo que se estipuló llamar “diplomacia presidencial”, práctica facilitada por los medios de comunicación más rápidos y por el peso creciente del país en el orden político.

En suma, a pesar de las variaciones de tonalidad en los discursos, con las pocas excepciones anotadas arriba, la relación de Brasil mantuvo ciertas invariencias. Sin embargo, la forma de acción diplomática, el alcance de las relaciones económicas y el peso intrínseco del país en el mundo variaron. El celo en mantener una actitud de autonomía relativa y de independencia en la escena mundial, sin alineamientos automáticos, no son marcas de un gobierno, mas visión de estado. Optamos por una política de “geometría variable” para defender mejor nuestros intereses conforme a las circunstancias. Y nunca dejamos de considerar las contingencias de la geografía: el *dictum* de Lafer, “*Mercosur es destino, ALCA es opción*” expresa bien este hecho.

Dada la globalización económica con el consecuente entrelazamiento de la economía brasileña a la internacional, con la presencia de las multinacionales en nuestro mercado y de las empresas brasileñas en el mercado externo, era natural que la política externa diese un énfasis diferente a la actitud anterior de preservar la autonomía por el relativo distanciamiento del mundo, como el embajador Gelson Fonseca Júnior calificó lo que ocurrió en el pasado, y se pasase a garantirla por la participación activa en la elaboración de las normas y pautas de conducta de la gestión del orden mundial. En las palabras de Celso Lafer: “*los intereses específicos del país están, más que nunca, vinculados a sus ‘intereses generales’ en la dinámica de funcionamiento del orden mundial*”. O, metafóricamente, “*el desafío de la política externa brasileña, al comienzo del siglo XXI,*

*es el de buscar condiciones para entonar la melodía de la especificidad de país en armonía con el mundo”.*⁴²

La globalización nos despertó de la quietud de preservación de nuestros intereses mediante el relativo alejamiento del mundo. De ahora en más, por el contrario, o adoptamos una postura de “realismo crítico”, como la califica el mismo Lafer, y nos damos cuenta que lo externo y lo interno están más que nunca entrelazados y, por lo tanto, debemos actuar crecientemente en la escena mundial de poder, o no corresponderemos a lo que la Historia nos da como oportunidad. Para preservar la voluntad nacional de ver el país desarrollado y fuerte es preciso no confundir el “nacionalismo de fines” con el “nacionalismo de medios”. El primero no varía con los gobiernos, hace parte de la tradición del estado brasileño, celoso en garantizar que el desarrollo económico mejore las condiciones de vida de la población. El segundo puede ser un estorbo para el mismo propósito, dependiendo de las circunstancias.⁴³

Para asegurar el “nacionalismo de fines” y, por lo tanto, el interés nacional, son oportunas variaciones instrumentales (jugar todas las fichas en obtener un asiento en el Consejo de Seguridad), volviendo a un “tercer-mundismo de resultados” que nos de votos, o creer que todavía no llegó la hora de la reforma de la ONU y, por eso, servimos mejor al propósito nacional si luchamos por la ampliación del G-5, mientras no llega la hora de un paso mayor; quedar indecisos delante de las cuestiones ambientales, para garantizar autonomía, aún a costa del medio ambiente o empuñar con fuerza las causas

⁴² Lafer (2004, p.117 e 122, respectivamente).

⁴³ Sobre las nociones de nacionalismo de fines, ver el libro ya citado de Celso Lafer (2004), especialmente el capítulo IV. A partir de Rio Branco (y, agrego, desde el Imperio) nuestra diplomacia tuvo que verse con la relación entre el mundo externo y el medio interno. Los instrumentos y las políticas para lidiar con esos dos planos de la realidad fueron variando. Mas la noción de que precisamos disminuir las asimetrías entre las naciones y de que, en cuanto ellas persistan, el nacionalismo es un factor favorable al desarrollo del país, casi siempre habitó la mente de nuestros intelectuales y líderes políticos. Hélio Jaguaribe, citado por Lafer en la página 87, resume el significado del nacionalismo brasileño, diciendo que es “un medio para alcanzar un fin: el desarrollo”. Apegarse al nacionalismo de los medios, agrego, sería, por ejemplo, valorizar la política de altas tarifas para proteger la industria nacional, práctica válida en un momento, cuando, en otro momento, el país precisa, al contrario, de acceso a los mercados externos y ya puede competir, interna y externamente. Los países industrializados no confunden medios y fines: ya fueron liberales en materia de mercado; hoy, temerosos de las economías emergentes, periódicamente tienen recaídas proteccionistas para preservar sus intereses. Lo mismo se aplica, en el caso de los países emergentes, al control de los capitales o a los monopolios estatales, que fueron medios útiles para el desarrollo en cierta época y pueden transformarse en estorbos cuando sus economías se articulan de nueva manera con el mercado mundial y el país dispone de recursos para adaptarse a los nuevos tiempos.

ambientalistas compatibles con el crecimiento sustentable de la economía, y así sucesivamente. En cualquiera de los casos, la discusión no se da entre quien desea una política externa independiente o no, pues todos la quieren, mas cuál es el modo adecuado de realizarla, quedando las opciones en la dependencia del análisis que se haga del contexto global.

Desde el punto de vista más estrictamente económico, las opciones tienen que ver con la vuelta a políticas que refuerzan un “estatismo disfrazado”, con cierto dirigismo económico y restricciones al capital extranjero, versus el fortalecimiento institucional del estado para definir reglas que, preservando la libre iniciativa, impidan la tentación monopolista. Esta tiene, frecuentemente, desdoblamientos patrimonialistas, propiciando vinculaciones espurias entre lo público y lo privado, concentrando la renta y perjudicando el interés colectivo. Tiene que ver, también, con decisiones directamente relacionadas al acceso a los mercados. Elecciones, como por ejemplo, las que ocurrieron en la reunión de Miami sobre el ALCA en 2003 restringieron nuestro margen de maniobra. Temerosos de la competencia norteamericana, postergamos la creación de un mercado común – decisión posiblemente correcta, si fuese sólo para ganar tiempo – pero cuyo resultado fue restringir opciones. EEUU pasó a actuar fuertemente para establecer acuerdos bilaterales con casi todos los países de América Latina (cancelando, eventualmente las ventajas que Brasil tendría en función de los acuerdos bajo el paraguas de ALADI), aislándonos en el Mercosur y este no consiguió hasta hoy cualquier acuerdo con la Unión Europea.

Di esos pocos ejemplos para mostrar que la nueva fase de la globalización impone desafíos y abre opciones, que pueden ser enfrentados, desde que los estadistas y los *policy-makers* evalúen correctamente la situación del mundo y tengan una visión realista sobre las posibilidades del país. Al decidir es preciso tener en mente los intereses nacionales, evitando que el nacionalismo de fines se confunda con el de medios,⁴⁴ pues este último puede eventualmente ser incompatible con el funcionamiento de la economía nacional integrada al mercado global. Cuando eso ocurre, se desaprovechan oportunidades de crecimiento económico en el mismo momento en que nuestros competidores más directos, los *monster countries*, lo hacen con una velocidad de decisión

e implementación nunca vista. No hay tiempo que perder, pero hay tiempo. Si actuamos con competencia, una nueva y buena sorpresa puede ocurrir: la de dejar para atrás las tormentas del subdesarrollo en el transcurso de las próximas dos décadas.

OBRAS CITADAS

Abdelal, Rawi e Segal, Adam (2007), “Has globalization passed its peak?”; Foreign Affairs, enero/febrero.

Amaral, Sérgio (2008); “Internacionalização das empresas brasileiras”; Política Externa (a publicar).

Aron, Raymond (2002) Paz e Guerra entre as Nações, Brasília: UnB; IPRI:São Paulo: IMESP.

Aron, Raymond (1996); Une Histoire du XXème Siècle; Paris: Plon.

Barbosa, Rubens (2008); “Mercado mundial em transformação”; O Estado de São Paulo, 12 de febrero.

Cardoso, Fernando Henrique (2007); “Caminhos novos? Reflexões sobre alguns desafios da globalização”; Política Externa; v.16; n.2; setiembre-noviembre.

Castells, Manuel (1996); The Rise of Network Society; Oxford: Blackwell.

Castells, Manuel e Kiselyova, Emma (2003); The Collapse of Soviet Communism; Los Angeles: Figueroa Press.

Castro, Antonio Barros (2008); “From Semi-Stagnation to Growth in a Sino-Centric Market”; Revista de Economia Política, enero-marzo.

Dollar, David (2007); “Asian century or multipolar century”; trabalho apresentado no Global Development Network Annual Conference, Beijing, enero.

Ffrench-Davies, Ricardo (2005); Reforming Latin America's Economies After Market Fundamentalism; New York: Palgrave Macmillan.

Halliday, Fred (2007); “2006: los límites del poder”; Anuario Internacional CIDOB, Claves para Interpretar la Política Exterior Española y sus Relaciones Internacionales, Barcelona.

Hobsbawn, Eric (2007); Globalização, Democracia e Terrorismo; São Paulo, Companhia das Letras.

Kagan, Robert (2003); On Paradise and Power; New York: Alfred A. Knopf.

Kennedy, Paul (1993); Preparando para o século XXI; São Paulo: Editora Campus.

Khanna, Parag (2008a); “Waving Goodbye to Hegemony”; The New York Times Magazine, 27 de enero.

Khanna, Parag (2008b); The Second World: Empires and Influence in the New Global Order; New York: Random House, a ser publicado.

Kissinger, Henry (2001); Diplomacia; Rio de Janeiro: Francisco Alves Editora.

Lafer, Celso (2004); A Identidade Internacional do Brasil e a Política Externa Brasileira; São Paulo: Perspectiva.

Mendonça de Barros, Luis Carlos e Pereira Miguel, Paulo (2007); “É preciso construir o amanhã”; Valor Econômico, 15 de junio.

Moïsi, Dominique (2007); “The clash of emotions”; Foreign Affairs, febrero.

Nye, Joseph (2004); Soft Power, the Means to Success in World Politics, New York: Public Affairs.

Nye, Joseph (2002); The Paradox of American Power; New York: Oxford University Press.

OECD (2007); Latin American Economic Outlook 2008; Paris: OECD.

Pastore, José (2007a); Industrial Relocation and Labour Relations: The Case of Central and Eastern Europe; International Journal of Comparative Labour Law and Industrial Relations, v.23, n.1.

Pastore, José (2007b); “Qualificação e Remuneração”; O Estado de São Paulo, 10 de julio.

Pébereau, Michel (2007); A evolução do sistema financeiro global e seus desafios; São Paulo: Instituto Fernando Henrique Cardoso; BNP Paribas.

Santiso, Javier (2007); The Visible Hand of China in Latin América; Paris: OECD.

Sen, Amartya (2007); “Imperial illusions”; The New Republic, 31 de diciembre.

Solana, Javier (2003); “La seguridad global en un entorno político cambiante: la perspectiva europea”; in Castells, Manuel e Serra, Narcis (2003); Guerra y Paz en el Siglo XXI, Barcelona: Kriterion editores.

Weber, Max (1944); Economía y Sociedad, Vol.4, “Los tipos de dominación”; México: Fondo de Cultura Económica.