



Real
Instituto
Elcano

de Estudios Internacionales y Estratégicos

EL PODER SIMBÓLICO DE LAS NACIONES

Javier Noya

Documento de Trabajo (DT) 35 /2005

29/07/2005

El poder simbólico de las naciones

Javier Noya*

Resumen: La hegemonía de la hiperpotencia norteamericana y su reacción unilateralista ante el terrorismo internacional después del 11-S han vuelto a reabrir el debate sobre uno de los conceptos centrales en las relaciones internacionales: el poder. En este contexto, la teoría del poder blando de Joseph Nye se ha convertido en uno de los argumentos más contestados en foros académicos y políticos. La cuestión es: ¿puede ser el poder blando un recurso tan eficaz como el poder duro a la hora de lograr los objetivos de la política exterior?

Introducción

La hegemonía de la hiperpotencia norteamericana y su reacción unilateralista ante el terrorismo internacional después del 11-S han vuelto a reabrir el debate sobre uno de los conceptos centrales en las relaciones internacionales: el poder. En este contexto, la teoría del poder blando de Joseph Nye se ha convertido en uno de los argumentos más contestados en foros académicos y políticos. Aunque anterior en el tiempo, la controversia se ha reabierto especialmente a raíz de la profunda crisis de imagen que viven los EEUU tras la guerra de Irak. La cuestión es: ¿puede ser el poder blando un recurso tan eficaz como el poder duro a la hora de lograr los objetivos de la política exterior?

En este debate también se ha tocado el papel de la diplomacia pública, es decir, las políticas de comunicación de los Estados destinadas a lograr el apoyo de la población de otros países a su política exterior. Para Nye la diplomacia pública es la gestión del poder blando de un país. De nuevo, como consecuencia del fracaso de la diplomacia pública norteamericana a la hora de contrarrestar dichos problemas de imagen, se ha repetido la pregunta: ¿realmente puede la diplomacia pública neutralizar los efectos negativos de la política exterior?¹

En este documento² en primer lugar se plantea una crítica teórica de la teoría dualista del poder de Nye. Para ello nos apoyaremos en la crítica a otro teórico, Pierre Bourdieu, que incurre en la misma falacia que Nye al tratar las fuentes del poder social no entre las naciones, sino en la sociedad, es decir, entre individuos o grupos de individuos. La conclusión a la que se llega es que el poder blando no es un tipo de poder, sino que cualquier recurso, incluso las capacidades militares, puede ser blando en la medida en que esté socialmente legitimado para un fin. Esto hace que el aspecto de la percepción se convierta en el elemento clave.

Consecuentemente, a continuación en el trabajo se investiga en qué medida las percepciones de los ciudadanos están estructuradas tal y como propone Nye. El análisis

* investigador principal área de Imagen Exterior de España y Opinión pública, Real Instituto Elcano

¹ Entre las abundantes referencias bibliográficas sobre el poder blando destacaría en el ámbito académico, el monográfico de la revista *Millenium*, y en los *think tanks*, los recientes documentos de la Rand *Measuring National Power* (Treverton/ Jones) o el de Melisen, del Clingendael.

² En este trabajo se desarrollan algunas ideas y análisis publicados en un apartado de Noya (2004).

indica que la visión dualista no es universal. Tiene una base social clara. Es alimentada sólo por determinados sectores, dentro de cada sociedad: los posmaterialistas. Y comparativamente refleja sólo los valores de las sociedades avanzadas postmodernas.

2. La teoría dualista de Nye

El poder blando es la capacidad de “lograr que otros ambicionen lo que uno ambiciona” (Nye, 2003, p. 30). No en vano Nye se apoya en el teórico marxista Antonio Gramsci y en su análisis de la ideología. Es la capacidad de conformar la agenda de los otros actores, de conseguir que otros Estados quieran lo que quiere uno. El autor subraya que “hay una forma indirecta de ejercer el poder. Un país puede obtener los resultados que desea porque otros países quieran seguir su estela, admirando sus valores, emulando su ejemplo, aspirando a su nivel de prosperidad y apertura” (Nye, 2003, p. 30).

Nye engloba bajo la etiqueta de poder blando una serie de intangibles de las naciones. La paradoja es que el Estado no tiene control sobre la mayor parte de ellos porque son producidos en la economía de mercado y la sociedad civil por medios de comunicación, empresas, ONG, etc., a diferencia de lo que sucede por ejemplo con las capacidades militares, que constituyen el núcleo del poder duro.

Sobre este trasfondo, la distinción entre el poder duro y el blando es multidimensional:

Cuadro 1. Poder duro y poder blando

Poder duro	Poder blando
Coerción	Persuasión, ideología
Realidad material	Imagen, simbólico
Económico, militar	Cultural, valores
Control externo	Autocontrol
Información	Credibilidad, prestigio
Gobierno	Sociedad
Directo (controlable por el gobierno)	Indirecto (no controlable)
Intencional	No intencional (subproducto)

En cualquier caso, Nye insiste en que los dos poderes son importantes. “Es tan importante (...) atraer a terceros como obligar a cambiar mediante amenazas o el uso de armas militares o económicas” (Nye, 2003, p. 33). La hipótesis de Nye es que con la globalización y la información el poder blando cobra más importancia, en tanto en cuanto aumentan los costes de la información y la necesidad de credibilidad (Nye y Keohane, 1998).

Pero, a decir verdad, la noción de poder blando en realidad comprende dos capacidades bien distintas:

- (1) Capacidad de atraer, de seducir (*persuasión*): desde fuera del actor hacia dentro.
- (2) Capacidad de configurar las preferencias (*ideología*): desde dentro hacia fuera.

En el primer aspecto, el cine y la televisión norteamericanos son uno de los elementos clave de su poder blando; la democracia lo sería en el segundo (Nye, 2003, pp. 32-33). Podemos decir que el primero es el concepto blando de poder blando, y el segundo el concepto duro, pues tiene más implicaciones.

Nye propone varios indicadores objetivos y subjetivos para medir el poder “blando” en sentido blando.³ Tomemos algunos de los indicadores subjetivos que maneja para los

³ Los indicadores de poder blando que propone la RAND Corporation son: la innovación tecnológica, la ayuda y cooperación internacional, la demanda de la lengua o la difusión del arte, cine y cultura en general. Como

EEUU. Un 80% de los ciudadanos del mundo admira la ciencia y la tecnología norteamericana; a un 60% les gusta el cine, música y TV norteamericanos; y a un 50%, la democracia y la economía de mercado norteamericana. O, en otros términos, con datos duros, los EEUU matriculan el mayor porcentaje de estudiantes universitarios extranjeros, son el mayor exportador de películas y programas de televisión, y atraen un número mayor de inmigrantes que cualquier otros país avanzado.

Francia sería la segunda “potencia blanda”, por delante de los EEUU en algún aspecto. Así, tiene el mayor número de premios Nobel de Literatura. También es el país del mundo con mayor atractivo turístico.

Cuadro 2. Indicadores de poder blando, según Nye

EEUU

Fuentes: ciencia, economía, cultura popular

- Marcas comerciales
- Prestigio de escuelas de negocio
- Inmigrantes
- Exportación de programas de TV
- Alumnos extranjeros e investigadores en Universidades
- Libros publicados
- Ventas de discos
- Páginas *web*
- 1º en premios Nobel científicos, 2º en literarios
- publicación de artículos científicos
- turistas

Japón

Fuentes: ciencia, economía

- Patentes
- Ciencia y tecnología
- Esperanza de vida

Europa

Fuentes: cultura (lengua, arte, literatura, música, moda y comida) y valores europeos

- Gasto público en acción cultural exterior
- Gasto público en ayuda al desarrollo
- Gasto público en diplomacia pública
- Lenguas (francés y español)
- Premios Nobel de literatura
- Turismo
- Demandas de asilo
- Calidad de vida
- Fútbol como deporte mundial

Fuente: Nye (2004) y elaboración propia.

El enfoque de Nye ha sido objeto de numerosas críticas. Para unos, el poder blando es demasiado blando para ser poder (Ferguson, 2003 y 2005). Las potencias siempre intentan legitimar su *Realpolitik* con valores altruistas, pero no dudan en recurrir a su poder duro para lograr sus objetivos. Por lo tanto, el poder blando es sólo “el guante de terciopelo que envuelve un puño de hierro” (Ferguson, 2005, p. 75).

indicador subjetivo se sugiere la pregunta de encuesta: “¿aparte del suyo, en qué otro país le gustaría vivir?” (Treverton y Jones, 2005, p. 17). Un reciente estudio del *Pew Global Attitudes Project* de mayo de 2005 utiliza una parecida: “en caso de que un joven que quisiese dejar el país le pidiese consejo sobre a dónde ir para vivir bien, ¿cuál le recomendaría?”.

Para otros, no es un tipo diferente de poder, sino, simplemente, poder duro, sólo que interiorizado y convertido en ideología. Es decir, el poder blando es “un lobo con piel de cordero” (Rosendorf, 2000).

Finalmente, otros autores señalan que las contradicciones de la cultura hacen que unas veces el poder blando pueda ser una prolongación del poder duro, pero que muchas otras se revele contraproducente para sus fines. El poder blando puede convertirse en contrapoder (Gitlin, 2003).

Sin embargo, todos estos críticos aceptan implícitamente el supuesto dualista de Nye. Lo que hacen es cuestionar la composición o la consistencia de los factores blandos. Y ello es así básicamente porque sobre todo tienen en cuenta el concepto blando del poder blando entendido como persuasión.

Por el contrario, Kennedy acierta de lleno cuando critica la distinción de Nye. Para ello recurre al ejemplo de la ayuda militar prestada por los EEUU en la reconstrucción de las sociedades asiáticas afectadas por el *tsunami*. El uso de la fuerza militar con fines humanitarios en esa crisis tiene una amplia legitimación y, no en vano, como demuestra un reciente estudio del *Pew Global Attitudes Project*, la imagen de los EEUU ha mejorado en los países musulmanes de la región. En este caso, se desvanece la diferencia entre poder duro y blando, dado que lo que justifica la acción militar, dura, son los fines humanitarios, blandos. El poder duro puede tener un lado blando.

Pero, en buena lógica, también el poder blando tiene su lado duro.⁴ Y así como hay seducción económica (una buena marca de un producto, o un reputado *made in* de un determinado país) también hay “coerción cultural”. Pensemos en la posición de cuasimonopolio del inglés como *lingua franca*, resultado de las economías de red que se producen en la demanda de las lenguas (De Swaan, 2001). En general, no se estudia inglés por el atractivo de la literatura norteamericana, sino porque es imprescindible para encontrar un empleo o viajar al extranjero. Es decir, la extensión del inglés descansa sobre la aceptación pragmática, no sobre la aceptación normativa.

Cuadro 3.

	Duro	Blando
Economía		<ul style="list-style-type: none">• Atractivo de la marca• Credibilidad de las instituciones
Cultura	Externalidades de red en las lenguas	

El problema de la distinción entre poder duro y blando es similar al que tuvo que afrontar Pierre Bourdieu en su teoría de los recursos sociales o “capitales”. El sociólogo francés distingue tres: el económico (dinero), el educativo (títulos) y el social (relaciones y contactos). A estos tres anteriores añade el “capital simbólico”, que es cualquier recurso, cualquier forma de capital “en tanto en cuanto es representada, es decir, aprehendida simbólicamente, en una relación de conocimiento o, más precisamente, de desconocimiento y reconocimiento” (Bourdieu, 2000, pp. 17-18).

Pero, finalmente, admite Bourdieu que todo capital puede funcionar como capital simbólico, “cuando obtiene un reconocimiento explícito o práctico (...) En otras palabras, el capital simbólico (...) no es una especie particular de capital”. En rigor, reconoce él mismo que es más apropiado hablar de “efectos simbólicos del capital” (Bourdieu, 2000,

⁴ En este mismo sentido, el interesante análisis del deporte como exhibición del poder de una nación que hacen Allison y Monnington (2002).

pp. 17-18). El capital simbólico es en definitiva la legitimación, y por lo tanto no es un tipo de recurso semejante a los otros tres.⁵

El mismo Nye en un momento dado admite la posibilidad al insinuar que el poder blando es cualquier recurso, duro o blando, siempre y cuando esté revestido de legitimidad. Se tiene “cuando los países hacen que su poder sea legítimo a ojos de otros” (Nye, 2004, p. 10).

En esta misma línea Keohane y Grant prefieren hablar de “reputación pública” y resaltan el hecho de que opera en todos los contextos de la acción internacional de los Estados. Aunque lo hacen al tratar la cuestión del control, es decir, del reverso del poder, apuntan que “la reputación (de un Estado) sirve de mecanismo de control en ausencia de otros mecanismos, pero también *en conjunción con ellos*” (Keohane y Grant, 2005, p. 37).

En definitiva, el poder blando sólo puede ser eficaz en su versión *dura* de poder blando como ideología. Mejor que poder blando, proponemos denominarlo “poder simbólico”. De esta manera la cuestión también se traslada al terreno subjetivo y se subraya que el reconocimiento es la variable clave. La percepción y (des)legitimación es parte esencial del poder. Un recurso se traduce en poder en tanto en cuanto se reconozca como tal y se considere legítimo.

3. Las fuentes de poder internacional en la mente de los ciudadanos

Precisamente por tratar de las percepciones, los debates actuales sobre el papel del poder blando y las políticas de imagen deberían tener más en cuenta cuáles son las percepciones reales que tienen los ciudadanos sobre los países. Por ejemplo: ¿qué peso (absoluto y relativo) tiene el poder militar o la cultura en las valoraciones reales de las personas sobre el poder de las naciones?

Los datos del Barómetro del Real Instituto Elcano, una encuesta de opinión pública sobre política exterior a la población general española, nos permiten una aproximación. En su tercera oleada, de mayo de 2003, se preguntaba al entrevistado qué importancia se daba a los siguientes aspectos a la hora de definir el poder de un país en el mundo, si era o no una potencia: su poderío militar, desarrollo económico, su desarrollo científico y tecnológico, su participación en la ayuda y cooperación internacional, tamaño (geográfico), población (número de habitantes), nivel de democracia, lengua (número de hablantes de la lengua) y, finalmente, cultura (el prestigio de su literatura, arte, etc.). Se realizaron dos mediciones:

- Una débil, en la que se pedía la valoración de cada una por separado.
- Una fuerte, en la que se pedía la elección de la más importante.

De la medición débil se obtiene el siguiente *ranking*: desarrollo económico (88%), desarrollo científico (83%), poderío militar (80%), ayuda internacional (64%), democracia (51%), población (42%), cultura (42%), tamaño (38%), y lengua (29%). La medición fuerte rebaja la importancia del aspecto científico-tecnológico, pues el ranking es ahora, en primer lugar, el desarrollo económico (44%); en segundo lugar, la capacidad militar (31%); y, en tercer lugar, la ciencia y tecnología (7%). Por lo tanto el ciudadano medio tiene una visión “realista” y entiende que el poder es poder duro.

Tomando la medición débil para estudiar la estructura de las actitudes, el análisis factorial, una técnica de reducción de datos, nos permite atisbar cómo se agrupan estos

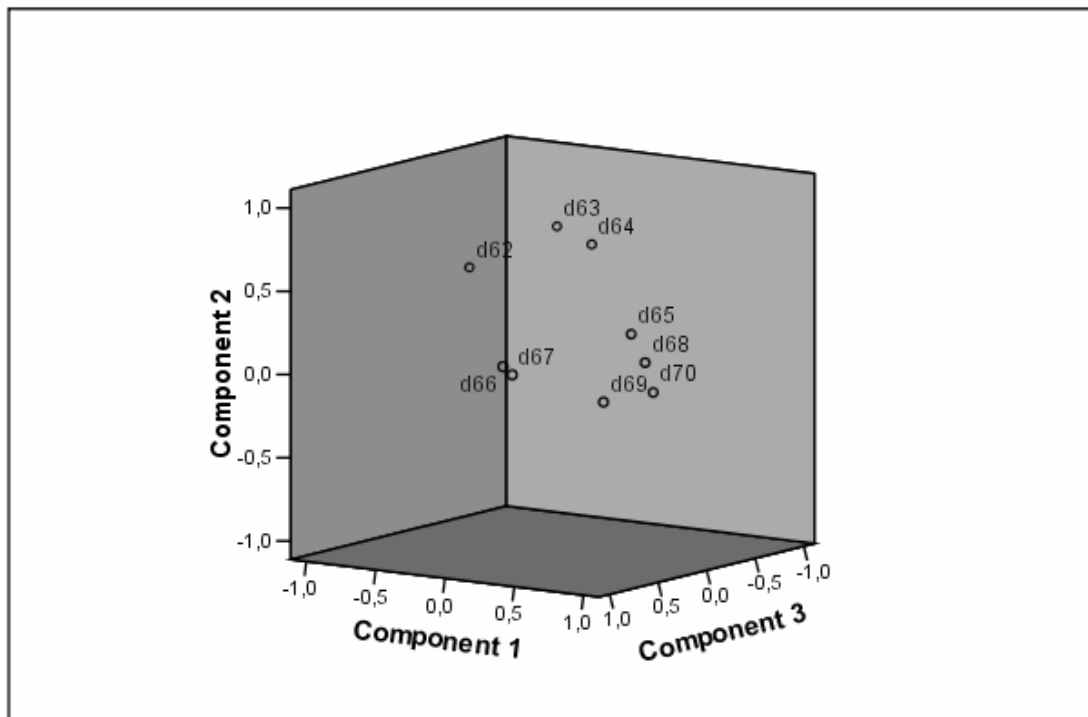
⁵ Sobre la teoría de los campos y los capitales de Bourdieu, además de la abundante bibliografía francesa y anglosajona, puede consultarse también el trabajo de Martínez.

vectores en la mente de las personas. El espacio tridimensional que resulta es diáfano. Encontramos una cristalización en tres categorías bien diferenciadas de poder:⁶

- En el primero pesan ante todo la cultura y la democracia, seguidos a cierta distancia de la lengua y la ayuda humanitaria.
- En el segundo, muy igualados, la economía y la tecnología, seguidos del poder militar.
- En el tercero, también a un mismo nivel la geografía y la demografía.

Gráfico 1.

Component Plot in Rotated Space



- D62: poderío militar
- D63: desarrollo económico
- D64: desarrollo científico y tecnológico
- D65: participación en la ayuda y cooperación internacional
- D66: tamaño (geográfico)
- D67: población (número de habitantes)
- D68: nivel de democracia
- D69: lengua (número de hablantes de la lengua)
- D70: cultura (el prestigio de su literatura, arte, etc.)

Significativamente, el poder militar se encuentra prácticamente a caballo entre los dos últimos, pues tiene un peso considerable en el tercer factor.

Nótese también que en la etnoteoría del poder blando, es decir, en la visión del común de los ciudadanos que estamos desmenuzando, la ciencia y la tecnología, aunque puntúan alto en el factor posmoderno o blando, forman parte del poder duro o moderno.

⁶ En el Cuadro 8 del apéndice estadístico pueden encontrarse los resultados del análisis factorial.

Por lo tanto, el primero es el poder blando (el “factor Nye”), y el segundo el poder duro (el que podemos llamar “factor Kagan”). A los que hay que añadir el poder geodemográfico. Forzando un tanto la ecuación de Robert Cooper, también podríamos llamarlos respectivamente poder posmoderno, moderno y premoderno.

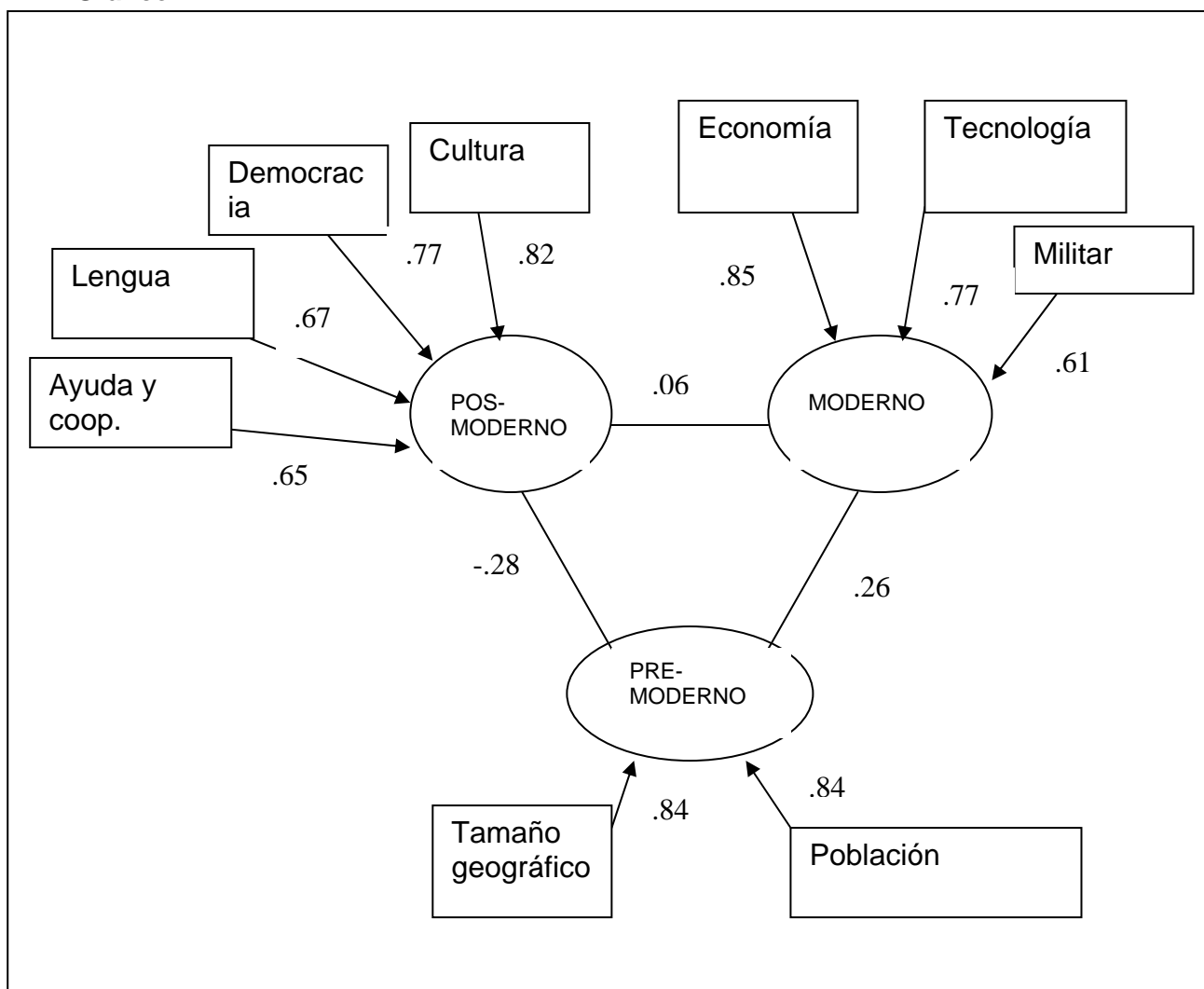
En cuanto a la relación con estos factores:

- El poder moderno y el poder posmoderno tienen una correlación baja pero positiva (.06).
- El poder moderno y el premoderno están estrechamente relacionados, con una correlación alta y positiva (.26).
- El poder posmoderno y el premoderno tienen una correlación alta pero negativa (-.28).

En definitiva, los ciudadanos de a pie no perciben antítesis, sino más bien continuidad entre el poder duro y el blando.

Al incluir dicha relación entre los tres factores hemos descifrado ya el “ADN” completo del poder de las naciones en la percepción de los ciudadanos:

Gráfico 2.

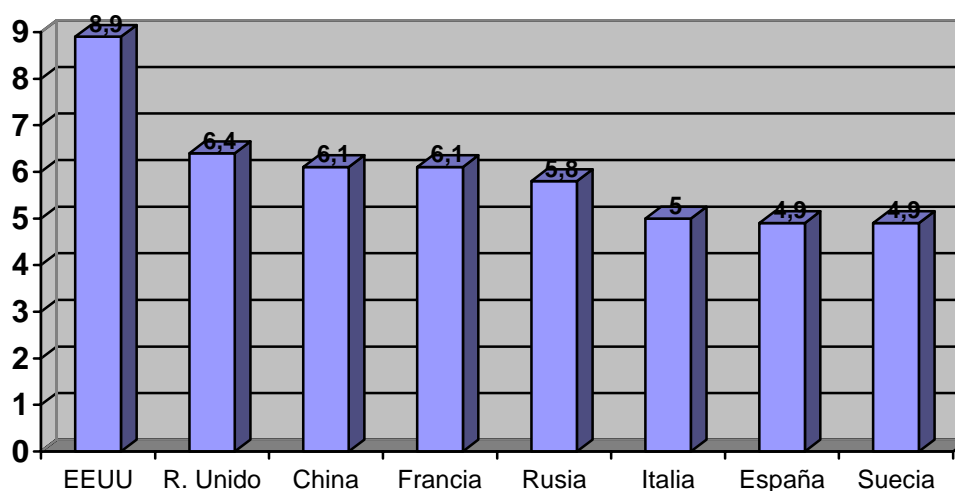


4. La percepción del poder de las naciones

¿Cómo repercute esta estructura de las percepciones en la valoración del poder de las naciones? ¿En qué medida la importancia que se da a los distintos factores determina la percepción que se tiene del poder global de las distintas naciones?

Siguiendo con los datos de la 3ª oleada del Barómetro del Real Instituto Elcano, los entrevistados podían valorar en una escala de 0 a 10 el poder o influencia global de varias naciones (EEUU, Rusia, China, el Reino Unido, Francia, Suecia, España e Italia). Los EEUU obtienen la puntuación más alta, un 8,9, cerca del máximo y a gran distancia de los siguientes más poderosos: el Reino Unido, con un 6,4, y Francia y China, ambos con 6,1. Los españoles creen que España tiene el mismo poder que Suecia o Italia: en torno a un 5.

Gráfico 3. Poder o influencia global



El análisis de las correlaciones entre los criterios (la valoración de importancia de los factores) y las percepciones (la valoración del poder de los países concretos) nos permite analizar los primeros en relación con las segundas.

El valor y significatividad de las correlaciones es siempre más alto en las filas altas de la tabla, es decir, que los encuestados evalúan el poder del país en términos del factor moderno, sobre todo, la economía y el poder militar, y en menor medida, la ciencia y la tecnología.

La valoración del poder de los EEUU está correlacionada sobre todo con el aspecto económico y militar, y menos el tecnológico. Y el Reino Unido tiene un perfil similar, aunque con la ventaja comparativa de que la valoración de su poder se ve beneficiada por su imagen de país democrático (correlación de .06).

Por lo tanto, aunque en menor medida, las otras variables no modernas también explican el perfil de algunos países. Así, además de las capacidades militares, la percepción del poder de Rusia está relacionada con su tamaño y su población. Es el país con valores más altos en este aspecto, y por ende, la nación más premoderna, junto a China, en cuyo poder pesa fundamentalmente la población. En el extremo opuesto tendríamos a Suecia, pues debe buena parte de su poder percibido a la importancia que se dé a la ayuda y cooperación internacional (correlación de .09) o la democracia (.05), además de la tecnología.

Cuadro 4. Valoración

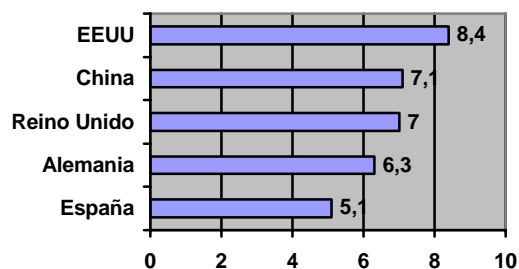
	EEUU	Rusia	China	R. Unido	Francia	Suecia	España	Italia
Defensa	.09	.14	.12	.18	.17	.07	.13	.11
Economía	.15	.00	.00	.10	.10	.05	.04	.09
Tecnología	.07	.01	.00	.05	.08	.11	.09	.12
Cooperación int.	.04	.04	.00	.03	.06	.09	.07	.08
Tamaño Población	.00	.09	.00	.05	.05	.04	.09	.08
Democracia	.02	.07	.04	.04	.00	.01	.06	.03
Lengua	.01	.00	-.04	.06	.03	.05	.08	.05
Cultura	.01	.05	-.04	.01	-.02	.00	.05	.00
	.01	.01	-.05	.03	-.03	.00	.06	.01

Fuente: BRIE 3, mayo 2003.

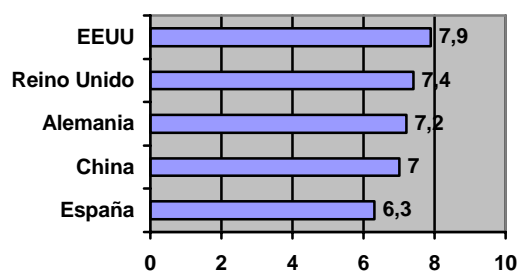
Este enfoque indirecto se puede complementar con uno directo. Así, posteriormente, en la 9ª oleada del Barómetro del Real Instituto Elcano, correspondiente a mayo de 2005, se pidió a los encuestados que valorasen el poder de cinco países en los distintos aspectos que hemos tratado hasta ahora. La escala era de 0 a 10.

Gráficos 4-12.

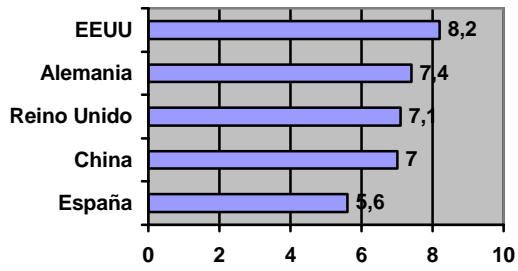
PODER MILITAR



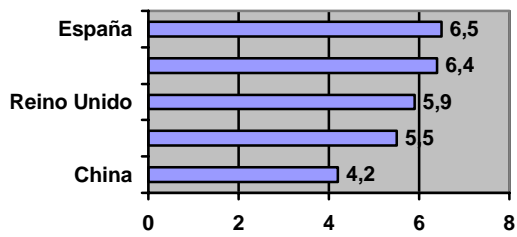
DESARROLLO ECONOMICO



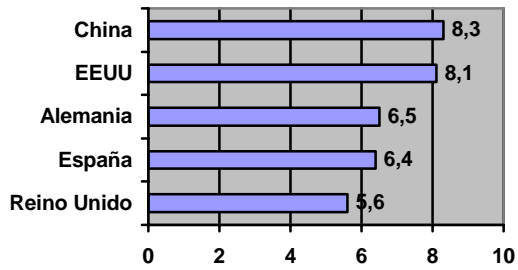
CIENCIA Y TECNOLOGIA



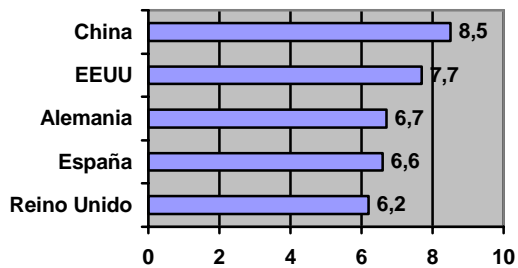
AYUDA Y COOP. INTERNACIONAL



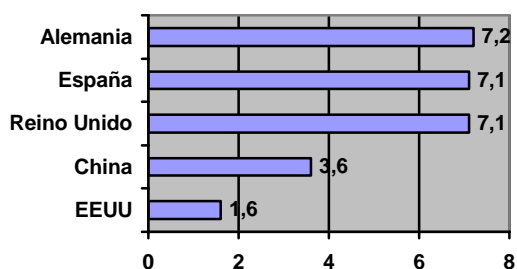
TAMAÑO GEOGRAFICO



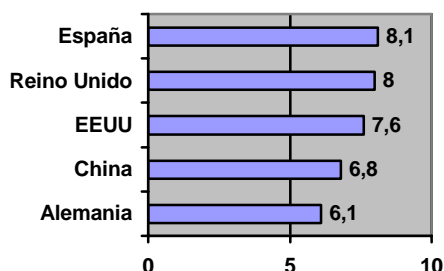
POBLACION



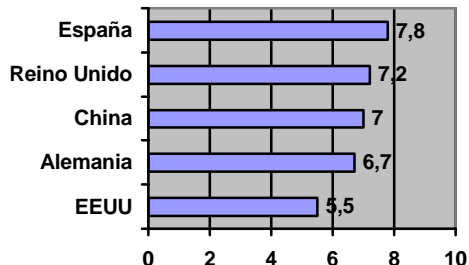
DEMOCRACIA



LENGUA



PRESTIGIO CULTURAL



El análisis confirma que China es la gran potencia premoderna, en tanto en cuanto es el país con mayor puntuación en tamaño y demografía. Curiosamente, puntúa en penúltimo lugar en la lengua. Es un resultado interesante. Indica que los ciudadanos valoran las economías de escala y tienen más en cuenta el número de países en los que se habla la lengua antes que el número de hablantes.

EEUU es la potencia moderna. Es el país mejor valorado en lo que respecta a poder militar y desarrollo económico, pero también desarrollo científico y tecnológico. EEUU es también el peor valorado en el aspecto político, de calidad democrática, por el efecto de la guerra de Irak y probablemente la asociación con la violación de derechos humanos, desde Guantánamo a Abu Ghraib.

Para los españoles España es la potencia posmoderna, la que tiene mejores puntuaciones en ayuda y cooperación, prestigio de la cultura y hablantes de la lengua. Alemania también entra en la categoría en tanto en cuanto es el país más democrático, aunque esta virtud está anulada por el escaso potencial de su lengua. En las antípodas de Alemania o España están los EEUU, el peor valorado en el aspecto político, pero

también en el cultural, dado el menor prestigio de su cultura.

Finalmente es de destacar nuevamente el perfil híbrido del Reino Unido, que puntúa alto en las variables de modernidad y posmodernidad.

Cuando comparamos estos perfiles con la valoración global del poder de cada nación que revisamos anteriormente, también se confirma que la potencia moderna (EEUU) es la más poderosa, seguida de la premoderna (China), y en último lugar de la posmoderna (España). Por tanto, los ciudadanos aunque reconocen la importancia que tienen los factores culturales, a la hora de ponderar los factores y evaluar el poder total son consistentes y tienen una visión “realista”.⁷

5. La base social e internacional del dualismo

¿Dónde anidan más claramente las distintas percepciones del poder? Para entender la base social de las distintas visiones (premoderna, moderna y posmoderna) volvamos al análisis causal de los tres factores que habíamos extraído anteriormente en el apartado 3º del trabajo a partir de los datos del 3º BRIE (mayo de 2003). La técnica de la regresión múltiple, cuyos resultados se presentan en el Cuadro 9 del apéndice estadístico, nos permite analizar el efecto simultáneo de distintas variables que determinan las actitudes, de forma que se pueden descartar las asociaciones espurias desde el punto de vista estadístico.

En el factor Nye, el poder blando, encontramos mucho consenso (R cuadrado de ,01). Curiosamente, la variable que más discrimina, después de descontar otras, es la categoría socioeconómica del entrevistado: las clases altas (beta de ,06 con significatividad de ,06) le dan más importancia, y las bajas (beta de -,07 con igual significatividad) menos.

Por el contrario, la R cuadrado del poder duro es considerablemente más alta (,07), lo que indica que hay más discrepancia. La categoría socioeconómica sigue siendo importante, incluso más que antes, aunque ahora el signo es distinto: las clases altas (beta de -,11 con significatividad de ,005) le dan menos importancia, y las bajas (beta de ,07 con significatividad de ,05) más. El tamaño de hábitat está asociado negativamente: en las ciudades se da menos importancia que en el campo. Finalmente, las personas más expuestas a los medios de comunicación dan más importancia a este factor que las menos expuestas.

El valor de la R cuadrado del factor geodemográfico es medio (,03), ni tan determinado como el Kagan, ni tan poco como el Nye. La valoración está condicionada por la ideología –mayor en la derecha– y el tamaño de hábitat –mayor en los núcleos más pequeños–.

Profundizando en las bases sociales, en las posiciones bajas el factor Kagan tiene más peso, y el factor Nye, menos. A la inversa, en las posiciones sociales altas se subraya la importancia de los factores simbólicos y se relativiza el poder duro.

La visión blanda de Nye es característica de las capas “posmaterialistas”, por utilizar la terminología de Inglehart. Es la visión del estilo de vida posmoderno en las sociedades avanzadas. Por el contrario, la visión dura de Kagan es la de las capas “materialistas”, de los estilos de vida modernos.

⁷ Aunque también hay que tener en cuenta que una potencia más equilibrada, como el Reino Unido, se sitúa en segundo lugar. Sin embargo, no hay que descartar que sea ruido producido por la guerra de Irak.

Por lo tanto, se puede establecer una correspondencia entre la división cultural interna de las sociedades avanzadas y las visiones del poder en la esfera internacional.

Pero, curiosamente, este *cleavage* nacional, interno, se reproduce a nivel internacional.

En la encuesta *Worldviews 2002* (Chicago Council on Foreign Relations/German Marshall Fund) se preguntó en seis países europeos y en los EEUU qué se consideraba más importante para determinar el poder e influencia de un país: si el aspecto económico o el militar. El porcentaje de entrevistados que señalaron el aspecto militar fue dos veces mayor en los EEUU que en la media europea: 27% frente a 12%.

Cuadro 5. Importancia atribuida al poder militar y el poder económico en las cuestiones internacionales – Comparación internacional

(%)	Reino Unido	Francia	Alemania	Holanda	Italia	Polonia	Europa	EEUU
Poder económico	81	89	80	89	88	83	84	66
Poder militar	15	9	16	7	10	11	12	27
NS/NC	3	3	5	4	3	6	4	7
	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Chicago Council on Foreign Relations/German Marshall Fund of the United States (2002).

En otra encuesta más reciente, *Transatlantic Trends 2003*, del German Marshall Fund/Compagnia de San Paolo/Luso-American Foundation, realizada en los mismos países que la anteriormente citada, a los que se une ahora Portugal, la pregunta era si se estaba de acuerdo con que el poder económico era cada vez más importante que el poder militar. El porcentaje de desacuerdo fue del 14% en Europa, frente al 24% en los EEUU.

Cuadro 6. Grado de acuerdo con la importancia del poder económico en comparación con el militar – Comparación internacional

(%)	Reino Unido	Francia	Alemania	Holanda	Italia	Polonia	Portugal	Europa	EEUU
Muy de acuerdo	39	37	44	31	44	36	46	40	31
De acuerdo	37	42	41	48	37	39	28	40	38
En desacuerdo	12	10	9	12	8	8	6	9	17
Muy en desacuerdo	5	7	4	4	5	3	7	5	7
NS/NC	7	4	2	5	6	14	13	6	7
	100	100	100	100	100	100	100	100	100

“En las cuestiones internacionales el poder económico es cada vez más importante que el poder militar”.

Fuente: German Marshall Fund/Compagnia de San Paolo/Luso-American Foundation (2003).

Las diferencias anteriores en la importancia atribuida a los dos factores son significativas, en tanto en cuanto se traducen en valoraciones distintas del poder de los países.

Cuadro 7. Valoración del poder de distintos países en EEUU, Europa y España – Comparación internacional

	R. Unido	Francia	Alemania	Holanda	Italia	Polonia	España	Media europea	EEUU
EEUU	8,9	8,8	8,7	8,7	9,3	8,8	8,8	8,9	9,1
Rusia	6	5,5	6,1	6,2	6,3	6,2	5,9	6,0	6,5
Alemania	5,9	6,1	6,2	6,2	6,5	6,3	6,6	6,2	6,1
China	6,1	5,8	5,5	6,1	6,1	5,2	6,1	5,8	6,8
Reino Unido	6,9	5,8	6,2	6,4	6,9	6,3	6,5	6,4	7,0
Francia	5,4	6,3	5,4	6,0	6,2	5,5	6,2	5,8	5,4
UE	6,7	7,2	6,8	6,9	7,5	7,5	7,3	7,1	6,7

Medias en una escala de 0 a 10. En columnas, los países que evalúan; en filas, los países evaluados.

Fuente: Chicago Council on Foreign Relations/German Marshall Fund of the United States (2002), y Real Instituto Elcano 2002 para España.

Sin duda, la tabla pone en evidencia varias tendencias comunes. En primer lugar, hay coincidencia en señalar el poder de los EEUU. En segundo lugar, prácticamente todos los países (EEUU, Francia y el Reino Unido), con la única excepción de Alemania, se consideran más poderosos de lo que lo hacen los demás.

Pero lo más relevante sin duda es que hay diferencias entre europeos y norteamericanos. Los segundos dan más importancia que los primeros a Rusia –medio punto de diferencia en la escala– y, sobre todo, a China –un punto de diferencia–. Los norteamericanos también perciben que la UE es influyente en menor medida que los europeos, mientras que también consideran más importante al Reino Unido de lo que lo hacen los europeos.

Las diferencias entre Europa y los EEUU no son abultadas, pero tampoco despreciables. Podemos decir que en este sentido Kagan tiene razón: puede que ahora mismo haya criterios de valoración distintos a ambos lados del Atlántico.⁸

6. Conclusiones

Con este trabajo se pretendía hacer una revisión teórica y empírica de la teoría dualista del poder de Nye. Desde luego, el concepto de poder blando ha tenido la gran virtud de subrayar la importancia que tiene la opinión pública en el nuevo contexto internacional, que viene dada por la democratización creciente de las sociedades, el acceso de capas crecientes de la población a la educación y a las nuevas tecnologías de la información, o el efecto de los medios de comunicación globales. Sin embargo, la teoría presenta serios problemas.

El poder blando no es un tipo de poder, sino que cualquier recurso, incluso las capacidades militares, puede ser blando en la medida en que se perciba y se legitime por un fin blando, por ejemplo, humanitario. Esto hace que el aspecto de la percepción se convierta en el elemento clave y que de las dos acepciones de poder blando que de hecho maneja Nye la válida sea la dura, del poder blando como ideología, y no la blanda, del poder blanco como persuasión.

De hecho, al analizar las percepciones se constata que el común de los ciudadanos no tienen esa visión dualista de Nye. Primero, porque tienen una percepción “realista”, del poder como poder duro, y segundo, porque para ellos no hay tensión entre los factores duros y los blandos.

En realidad la visión dualista à la Nye no es universal. Tiene una base social clara. Es

⁸ Distintos estudios muestran la brecha interna en los EEUU entre la visión republicana y demócrata (Pew Center for People and the Press).

alimentada sólo por determinados sectores dentro de cada sociedad: los posmaterialistas. Y, en perspectiva comparada, probablemente refleja sólo los valores de las sociedades avanzadas más posmodernas.

Javier Noya, investigador principal área de Imagen Exterior de España y Opinión pública, Real Instituto Elcano

Apéndice estadístico

Cuadro 8. Dimensiones del poder de las naciones – Análisis factorial (rotación varimax)

Final Statistics			
Factor	Eigenvalue	% var.	Cum %
1	3,41204	37,9	37,9
2	1,72848	19,2	57,1
3	1,07394	11,9	69,0
Rotated Factor Matrix			
	Factor 1	Factor 2	Factor 3
cultura	,82133	-,05230	,13357
democracia	,77415	,12478	,16068
lengua	,67711	-,08599	,40692
Ay. hum.	,65918	,29633	,13199
economía	,04411	,85437	,04331
tecnología	,32213	,77327	,05067
militar	-,32237	,61666	,42068
geografía	,23738	,14409	,84812
población	,30328	,09428	,84313

Fuente: elaboración propia a partir de Barómetro del Real Instituto Elcano, 3ª ola, mayo de 2003.

Cuadro 9. Variables determinantes de la importancia dada a los factores de poder – Análisis de regresión múltiple

	Nye	Kagan	Geodemo
Mujer (ref. varón)	–	–	–
Edad	–	–	–
Tamaño hábitat	–	-.20***	-.13***
Clase alta	.06*	-.11***	–
Clase baja (ref. media)	-.07*	.07**	–
Estudios sups.	–	–	–
Estudios medios (ref. básicos)	–	–	–
Ideología (izda-dcha)	–	–	.08*
Nacionalismo (periferia-centro)	–	–	–
Exposición a medios	–	.08*	--
Constante	6,7***	10,7***	4,8***
R cuadrado	.01	.07	.03

Nota: en el Cuadro 9 las correlaciones entre los factores se hayan a partir de una extracción de factores con rotación oblicua.

Fuente: elaboración propia a partir de Barómetro del Real Instituto Elcano, 3ª ola, mayo de 2003.

Referencias bibliográficas

- Allison, L., y T. Monnington (2002), "Sport, Prestige and International Relations", *Government and Opposition*, XXV.
- Bourdieu, P. (2000), "Las formas del capital. Capital económico, capital cultural y capital social", en P. Bourdieu, *Poder, derecho y clases sociales*, Desclee de Brouwer, Bilbao.
- Cooper, R. (2003), *The Breaking of Nations: Order and Chaos in the 21st Century*, Atlantic Books, Londres.
- De Swaan, A. (2001), *Words of the World*, Polity, Cambridge.
- Ferguson, N. (2003), "Power", *Foreign Policy*, nº 134, pp. 18-24.
- Ferguson, N. (2005), *Coloso. Auge y decadencia del imperio americano*, Debate, Barcelona.
- Gitlin, T. (2003), "El poder blando, una estrategia desestimada", *Vanguardia Dossier*, 7, pp. 79-81.
- Kagan, R. (2003), *Poder y debilidad*, Taurus, Madrid.
- Keohane, R., y R. Grant (2005), "Accountability and Abuses of Power in World Politics", *American Political Science Review*, 99 (1).
- Kennedy, P. (2005), "¿Poder duro contra poder blando?", *El País*, sábado 19/II/2005.
- Martínez, J.S. (2003), "Capital y clase social", en J. Noya (coord.), *Cultura, desigualdad y reflexividad. La sociología de Pierre Bourdieu*, Catarata, Madrid.
- Melissen, J. (2005), *Wielding Soft Power: The New Public Diplomacy*, Clingendael, La Haya.
- Noya, J. (2004), "Potencias blandas", en VVAA, *Perspectivas exteriores, 2004*, Política Exterior, Madrid.
- Nye, J. (2003), *La paradoja del poder norteamericano*, Taurus, Madrid.
- Nye, J. (2004), *Soft Power*, PublicAffairs, Nueva York.
- Nye, J., y R. Keohane (1998), "Power and Interdependence in the Information Age", *Foreign Affairs*, 77 (5).
- Rosendorf, N. (2000), "Social and Cultural Globalization", en J. Nye y J. Donahue (eds.), *Governance in a Globalizing World*, Brookings Institution, Washington.
- Torres, M. (2004), *Visiones del poder en los EEUU*, Documento de Trabajo, Centro de Análisis de Seguridad de la Universidad de Granada, Granada.
- Treverton, G., y S. Jones (2005), *Measuring National Power*, RAND Corporation, Santa Mónica, California.