

## LA “COMUNIDAD DE NEGOCIOS”

DOUG HENWOOD

Estados Unidos puede estar poblado por aproximadamente 300 millones de Emónadas aisladas pero amamos la palabra “comunidad”<sup>1</sup>. Para la izquierda, nunca se trata de “negros” o “judíos” sino de “la comunidad negra” y “la comunidad judía”. Pareciera que hay algo brusco y casi descortés en los sustantivos simples monosilábicos; entonces, agregar unas sílabas que suenan a latín suaviza el golpe. Pero el uso de la palabra también puede ser leído como el cumplimiento de un deseo, una ilusión de que una comunidad que en realidad no existe en ningún sentido como tal pueda crearse en el acto de nombrarla.

Más allá de la izquierda, se trata también de una formulación popular en el discurso convencional norteamericano. A lo largo de los años he acumulado ejemplos que incluyen la comunidad del *reality TV*, la comunidad militar, la comunidad de los secuestros aéreos, la comunidad hipotecaria, la comunidad del Alzheimer, la comunidad de los fanáticos cibernéticos y la comunidad del *copyright*. A los lectores de este volumen les puede resultar de especial interés uno de los ejemplos más ubicuos: la “comunidad de negocios”.

¿Qué es la comunidad de negocios? Los medios pueden usar el término para referirse a cualquier cosa, desde los propietarios de tiendas de Main Street hasta los 500 directores ejecutivos de *Fortune*, e inclusive los personajes globales que se reúnen cada enero en el Foro Económico Mundial en Davos. Pero más allá de cuán escurridizo sea el significante, o de las divisiones internas del significado, la comunidad de negocios —que aquí uso como un eufemismo de capital y capitalistas— es mucho más coherente y poderosa que la mayoría de las otras hipotéticas comunidades que enumeré.

Raymond Williams decía que una comunidad se crea a través de la comunicación. Hay pocas formaciones sociales que cuenten con redes de comunicación más ricas que las de los grandes propietarios y altos gerentes de las grandes corporaciones. Se congregan en “asociaciones cumbre” como la

Mesa Redonda de Negocios\* y el Foro Económico Mundial y en la miríada de asociaciones de comercio y grupos de presión que pueblan Washington. Algunos apoyan activamente a *think tanks*, desde los relativamente centristas como The Brookings Institution a los ideológicamente agresivos como el Club para el Crecimiento\*\*. Las empresas tienen sus propios medios –diarios, revistas semanales, canales de TV por cable– producidos principalmente por manos leales a las que se les paga muchísimo menos que a los directores ejecutivos acerca de quienes escriben. La comunidad de negocios se articula productivamente con el Estado, frecuentemente intercambiando personal y promoviendo agendas políticas. La comunidad de fanáticos cibernéticos difícilmente haga esto.

Como en todas las comunidades, hay diferencias entre los miembros de la comunidad de negocios. A la izquierda, generosamente definida, se ubican las entidades “ilustradas” a las que les gusta dar la impresión de que les va bien haciendo el bien, como les gusta decir a los socialmente responsables. Un ejemplo de esto puede verse en el sitio de Internet del Centro Pew sobre Cambio Climático\*\*\*, una organización ambientalista de elite basada esencialmente en una fortuna petrolera. La misma brinda información acerca de los esfuerzos de la “comunidad de negocios” tendientes a hacer algo frente al calentamiento global<sup>2</sup>. Leyendo debajo del encabezado, nos enteramos de que estas empresas de mentalidad verde son las que pertenecen a su Consejo Empresarial de Liderazgo Ambiental\*\*\*\*, incluyendo a BP, DuPont, Royal Dutch/Shell, Toyota y Weyerhaeuser. Es difícil imaginar a alguna de estas empresas guiándonos hacia una forma de vida económica más sustentable. De hecho, las mismas trabajan bajo las disciplinas más severas para arruinar más de lo que regeneran. Pero la forma en que Pew usa el término “comunidad de negocios” invoca un sentimiento cálido de ciudadanos corporativos altruistas que trascienden sus intereses económicos en nombre del bien mayor. Esto es publicidad, no política.

En el extremo derecho del espectro, Milton Friedman divisa un “impulso suicida” en la comunidad de negocios<sup>3</sup>. Apoyar las escuelas públicas (en lugar de su privatización), alentar la acusación de monopolio contra Microsoft (en lugar de dejar que el mercado tome su curso) y respaldar a las organizaciones ambientalistas puede sonar bien, pero conlleva el severo riesgo de invitar a la regulación gubernamental (ciertamente esta conducta no es tan común: Wal-Mart, por ejemplo, ha financiado agresivamente los esfuerzos de priva-

---

\* N. del T.: En inglés, Business Roundtable.

\*\* N. del T.: En inglés, Club for Growth.

\*\*\* N. del T.: En inglés, Pew Center on Climate Change.

\*\*\*\* N. del T.: En inglés, Business Environmental Leadership Council.

tización de escuelas). Friedman reflexiona sobre las diversas razones para este extraño impulso. Descarta la teoría de Schumpeter según la cual las corporaciones engendran una cultura socialista burocrática. Considera, en cambio, la posibilidad de que la gente de negocios sea simplemente *amateur* en materia política, no entienda lo que hace. Finalmente, Friedman confiesa que no tiene una buena explicación, pero le demanda a la comunidad CATO\* que lo resuelva. A Friedman no parece ocurrírsele que la comunidad de negocios no está de ninguna manera tan enamorada del liberalismo manchesteriano como él. Los capitalistas que operan en el mundo real quieren que el Estado cumpla sus órdenes.

La ceguera de Friedman acerca del impulso corporativo por hacer el bien, o al menos por parecer que lo hace, demuestra la amnesia histórica y el aislamiento social que caracterizan a los economistas académicos. Si prestamos atención a un libro como *Creating the Corporate Soul*, de Roland Marchand, podemos aprender mucho acerca de los orígenes de estos impulsos basados en la necesidad de combatir el descontento laboral y las amenazas políticas de inicios del siglo XX, cuando se estaba formando la gran corporación moderna<sup>4</sup>.

AT&T, aterrada por el ejemplo de la propiedad pública de las empresas telefónicas en Europa y con una imagen pública lamentable, se embarcó en una de las primeras campañas de construcción de imagen en la historia de las relaciones públicas. Durante décadas, la empresa lanzó una publicidad agresiva destinada no sólo a vender sus servicios, sino también la idea de un monopolio privado de telefonía, e incluso a hacer que la empresa fuera “querible”. En una etapa inicial del despliegue fraudulento de esta fuerte campaña, Ma Bell (como se conocería posteriormente a AT&T) trató de posicionar el teléfono no sólo como una maravilla de ingeniería, sino también como un dispositivo que permitiría la transformación de la amplia superficie de EUA en una “comunidad” o “vecindario” únicos. Refiriéndose a esto, Claude Fischer notaba que AT&T estaba manipulando “estos términos cargados de valor de un modo que eludía sus significados básicos”<sup>5</sup>. Pero en general funcionó. AT&T conjuró con éxito la amenaza de nacionalización y logró sobrevivir al escrutinio de los funcionarios antimonopolio hasta 1984,

---

\* N. del T.: El Instituto CATO es una organización ligada al Partido Republicano y apoyada por algunas empresas multinacionales que aboga por la limitación de la intervención del Estado, el libre mercado y la libertad individual. Entre sus propuestas se cuentan la eliminación del salario mínimo y el fin de las restricciones a la discriminación por género o raza por parte de las empresas privadas. Ha tenido un rol destacado en la iniciativa de privatización de la seguridad social impulsada por el gobierno de George W. Bush.

cuando fue obligada a dividirse. Y a más de veinte años de su desintegración, probablemente todavía haya gente que tiene nostalgia de los tiempos de la vieja empresa telefónica.

Las relaciones públicas corporativas son por supuesto penetrantes, a pesar de que en gran medida las viejas amenazas —sindicalización, antimonopolio, nacionalización— han desaparecido. Están tan incorporadas a nuestra estructura de pensamiento que mucha gente ni siquiera las nota o las desecha como charlatanería, pero la embestida interminable de imágenes publicitarias, logotipos e invocaciones a la personalidad corporativa seguramente contribuye a mantener a raya estas amenazas. Aunque los efectos de un solo aviso publicitario o incluso los de una sola campaña publicitaria no puedan medirse, la cascada interminable de construcción de marca tiene sin duda un efecto acumulativo. A los primeros publicistas de imagen les gustaba ilustrar el tamaño de la corporación —Pillsbury, el molino harinero más grande del mundo; la red continental de AT&T; el rascacielos pionero de Metropolitan Life—, pero hoy la omnipresencia de la construcción de imagen evoca algo de lo sublime capitalista, que inspira pavor y respeto.

Sin embargo, la realidad material ha cambiado enormemente. La creación de la corporación sentimental suponía ocultar la centralidad de la obtención de ganancia y, en su lugar, poner en primer plano una ética de servicio, en un momento en el que las memorias de la arrogancia de los *robber barons*\* (de la que la expresión “maldito sea el público” de Vanderbilt es un ejemplo) todavía estaban frescas. Sin duda, aún se ven huellas de esto. A Hewlett Packard le encantaría que creyéramos que existe para hacer felices a sus ingenieros y más productivos a sus clientes, pero la idea de Milton Friedman de que la única responsabilidad de la corporación es obtener ganancias, idea que en su momento había sido revolucionaria, se ha convertido en juicio común para muchos norteamericanos (los esfuerzos para extender este evangelio más allá de las fronteras de EUA aún no han tenido éxito). Hoy los ejecutivos dicen abiertamente cosas que probablemente no hubieran dicho en los años treinta o sesenta. A pesar del carácter reñido de los mercados petroleros y de los precios más altos en décadas, la industria petrolera ha sido renuente a gastar más dinero en exploración. ¿Por qué? Una respuesta sucinta provino de Rex Tillerson, presidente de ExxonMobil, quien dijo al *Wall Street Journal*: “Me dan la opción de producir más barriles o de hacer más dinero, yo siempre voy a hacer más dinero”<sup>6</sup>.

Los primeros creadores del alma corporativa eran grandes en su paternalismo corporativo —excursiones recreativas, vivienda para los empleados y

---

\* N. del T.: En castellano, barones piratas/ladrones. Se refiere a los capitalistas inescrupulosos de finales del siglo XIX en EUA.

demás— en tanto este no amenazara los fundamentos de la disciplina laboral. No sucede lo mismo ahora. Hoy las corporaciones francamente no hacen estos esfuerzos y hablan abiertamente acerca de la necesidad de maximizar el valor del accionista. Sin embargo, milagrosamente, no han vuelto las viejas amenazas por parte del trabajo o del Estado que habían motivado la ofensiva de relaciones públicas un siglo atrás.

Aún más destacable es el hecho de que el mercado bajista de 2000–2002 y los escándalos corporativos que lo acompañaron prácticamente no hayan generado ninguna reacción apreciable contra el poder corporativo. El mercado alcista de los noventa fue alimentado por un caro despliegue publicitario: propaganda de las punto.com, elogios por parte de los analistas de Wall Street mientras sus colegas bancarios garantizaban la colocación de las acciones por las que los primeros agitaban sus pompones, y una enorme energía invertida en manufacturar la identidad de las marcas. Durante el auge de fines de los noventa se puso de moda hablar de las marcas como de una “nueva religión”, una fuente de “sentido”, con “dimensiones espirituales”. Según la agencia de publicidad Young & Rubicam, se destacaban en este sentido los casos de Calvin Klein, MTV y Gatorade<sup>7</sup>. El teórico contable estrella Baruch Lev avanzó en el intento de poner un valor monetario a las marcas (y otros intangibles, tales como “la forma de hacer negocios”) de manera tal que estas pudieran incluirse en los balances de la Nueva Era<sup>8</sup>. Es de notar que el exitoso libro radical de economía de los noventa haya sido *No Logo* de Naomi Klein: hasta las críticas al poder corporativo comienzan por la identidad de las marcas.

Pero las corporaciones no se tratan realmente de diseño gráfico atractivo y propagación de sentido espiritual. En última instancia, son instituciones de poder de clase (la crítica populista que se hace en la película *La corporación* evade este punto al fetichizar la forma legal de la institución). Las ganancias redundan en beneficio de la gente, no de ficciones legales.

¿Cómo funciona esto exactamente? En la edición de 1983 de *¿Quién gobierna Estados Unidos?*, William Domhoff plantea que los anglosajones blancos protestantes de clase alta incluidos en el *Social Register* (que no tiene relación con esta publicación) constituían el corazón de la clase dominante norteamericana, a la cual se sumaba por sus méritos la crema de las capas corporativas. Este estatus superior lo han ganado mediante la propiedad de *stock* corporativo y ha sido ejercido mediante la dominación de *think tanks* de elite (a través de vínculos entre sus directorios) y del proceso político (a través de contribuciones de campaña). Ciertamente, buena parte de esto sigue siendo cierto actualmente; los políticos estarían perdidos sin los profesionales que piensan por ellos, y quebrados sin un flujo continuo de cheques de las variadas personificaciones del capital.

Pero hoy la clase dominante blanca anglosajona protestante parece disipada. A través de las generaciones, su fortuna ha sido repartida en demasiadas partes como para seguir siendo significativa en la Bolsa de EUA, actualmente capitalizada en casi US\$ 12 billones\*. El *Social Register* es una cáscara de su antiguo ser; actualmente es publicado por Forbes con un equipo completamente nuevo<sup>9</sup>. Fuera de las bibliotecas, está a disposición por US\$ 125 sólo para quienes están incluidos en la lista. La edición 2005 incluye sólo 25 mil familias (menos que las 30 mil de mediados de los noventa) con una singular distribución geográfica: 27% del área de Nueva York, 11% en Pennsylvania, 10% en Massachusetts y solamente 8% en California. De acuerdo con el folleto publicitario de Forbes, la mitad de los miembros de la lista asistió a alguna de las universidades de la Ivy League\*\*, el 77% tiene varias casas (el 25% tiene tres o más) y sólo 400 poseen yates (hay un índice de yates para los lectores que ven el mundo de ese modo y hay también índices de descendientes de los pasajeros del *Mayflower*, de los firmantes de la Declaración de la Independencia y de miembros del club de caza Skycastle French Hounds de Pennsylvania)<sup>10</sup>. Un aviso de una página cuesta US\$ 11.500 y promete acceso al “escalón superior del poder y la riqueza de Norteamérica” y una “oportunidad para alinearse con una de las marcas más prestigiosas y de lujo de Norteamérica”. Parece que el corazón de la clase dominante de Domhoff ha degenerado en un nicho de mercado, un nicho de primera calidad por cierto, pero que está lejos de lo que alguna vez fue<sup>11</sup>.

Otras expresiones institucionales de la clase dominante de Domhoff se mantienen en mucho mejor forma. El Consejo para las Relaciones Exteriores, por ejemplo, está siendo cada vez más próspero; con una imponente sede central en Park Avenue en Manhattan, tiene activos por US\$ 205 millones (y pasivos por sólo US\$ 9 millones)<sup>12</sup>. Pero, en los tiempos de Bush, su estilo deliberativo está pasado de moda. Ha incluido algunos derechistas en su órbita, por ejemplo, el especialista en temas de seguridad nacional Max Boot, quien celebra con entusiasmo el rol imperial norteamericano, firmante del manifiesto del Proyecto para un Nuevo Siglo Norteamericano y editor colaborador del *Weekly Standard*. A pesar de estas adaptaciones, la institución ya no está en el centro de la formulación de la política exterior. Algún día

---

\* N. del T.: Recordamos a los lectores que un billón, en lengua española, equivale a un millón de millones. En inglés el billón español es el *trillion*, mientras que *billion* equivale a mil millones en español. La misma aclaración vale para el resto del artículo.

\*\* N. del T.: La Ivy League está formada por ocho universidades de gran prestigio académico y social distribuidas en el noroeste de EUA.

podría reclamar dicho rol, especialmente si la ocupación de Irak se vuelve un desastre irremediable.

La elite blanca anglosajona protestante solía tener su expresión política en el Partido Republicano anterior a Reagan, el partido de Taft y Rockefeller. Ahora, todo lo que queda de ello son residuos patéticos, como el senador Lincoln Chafee. Escritores de izquierda a menudo se centran en el corrimiento a la derecha de los demócratas, pero la transformación del Partido Republicano es mucho más profunda<sup>13</sup>. Como lo muestra Jeffrey M. Stonecash en *Class and Party in American Politics*, en los años cincuenta y sesenta los dos partidos eran sorprendentemente similares; ambos tenían alas liberales y conservadoras y muchas cosas en el medio. En los distritos electorales del norte había una correlación mucho menor entre la lealtad partidaria y los ingresos que la que existe actualmente. El sur era la excepción, ya que los distritos pobres eran fuertemente demócratas, pero lo eran de manera particular y por una razón particular: los negros no podían votar y muchos blancos pobres no se registraban para hacerlo, lo que significaba que la base regional del partido estaba formada por los blancos conservadores más prósperos<sup>14</sup>. Con el tiempo, los demócratas blancos sureños se volvieron republicanos, reduciendo de este modo el peso de la derecha en el Partido Demócrata e incrementándolo en el Republicano. Sí, los demócratas se han corrido a la derecha en cierta medida, pero hoy ningún demócrata obstaculizaría un proyecto de ley sobre derechos civiles. En cambio, tal como me dijo un amigo negro alguna vez, la mayoría de los afroamericanos mira a un republicano y ve la sábana de un miembro del Ku Klux Klan.

Pero desde las primeras décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, el Partido Republicano se ha transformado en uno de los partidos centrales más derechistas del mundo, ahora con base en el sur y el oeste. Esto reflejaba el resurgimiento de la derecha iniciado en los cincuenta, luego de las pérdidas de los años treinta y cuarenta. Por supuesto, algunos intereses de negocios, especialmente los más pequeños, nunca aceptaron el *New Deal*, pero Wall Street y las 500 corporaciones incluidas en el listado de la revista *Fortune* en general han hecho las paces con este.

La rebelión contra este compromiso estaba inicialmente limitada a una derecha muy marginal, integrada por un subconjunto de la pequeña burguesía y por una nueva camada de intelectuales conservadores reunidos alrededor de la *National Review* de William Buckley (fundada en 1955). En la famosa formulación de Buckley, la agenda de la revista y del movimiento consistía en posicionarse a través de la senda de la historia y gritar "¡alto!". El movimiento tomó fuerza con la campaña presidencial de Barry Goldwater de 1964, que fue un desastre electoral pero simbolizó la fuerza creciente de la derecha dentro del Partido Republicano. Puedo decir, a partir de mi propia

experiencia como miembro del Partido de la Derecha en Yale en 1971-1972, que en aquel momento era extremadamente raro ser un conservador serio en los círculos de elite. Había un aire de fatalismo en torno al movimiento; todos nos inspiramos en el comentario de Whittaker Chambers, quien había dicho que “es ocioso hablar de prevenir la ruina de la civilización occidental, la civilización ya está en ruinas desde el interior”<sup>15</sup>. El socialismo seguiría su curso sigilosamente hasta que el último expropiador hubiera sido expropiado, aunque nosotros no lo dijéramos exactamente de ese modo.

Sin embargo, a medida que avanzaban los setenta, ser de derecha se volvió gradualmente menos extraño en círculos de elite. Como lo demuestran Thomas Ferguson y Joel Rogers en *Right Turn*, si bien el público había virado a la derecha en temas tales como el crimen y la asistencia social, esto no significaba de ningún modo un mandato para el tipo de ofensiva de la clase dominante que montó Ronald Reagan cuando asumió el gobierno en 1981. La fuerza impulsora de esta ofensiva fue el giro a la derecha dentro de la elite corporativa, la cual estaba afligida por el colapso de la rentabilidad corporativa, que había pasado de los récords de la Edad de Oro al estancamiento de los setenta, y a una erosión general de la autoridad burguesa expresada económicamente en inflación creciente y mercados bajistas de acciones y bonos, y, políticamente, en huelgas salvajes, sabotajes en la línea de producción y demandas de un nuevo orden económico global redistributivo en el Tercer Mundo.

Una parte importante de la guerra de clases fue dirigida por el Partido Republicano, Reagan, una vieja herramienta corporativa de General Electric y un grupo de hombres de negocios del sur de California (es interesante señalar, sin embargo, que la desregulación de sectores cruciales como el transporte y las comunicaciones comenzó durante el gobierno de Jimmy Carter, el predecesor demócrata de Reagan, y que parte de la energía intelectual de este movimiento se originó en la oficina del incondicional liberal senador Ted Kennedy). Los demócratas reaganianos que votaron al Partido Republicano en 1980 —una suerte de afirmación fantasmagórica del privilegio racial y la dureza masculina— no esperaban la profunda recesión de 1981-1982 ni la agenda de destrucción de los sindicatos iniciada con el despido masivo de los controladores de tráfico aéreo en huelga, pero la llevaron a cabo de todos modos. Esa agenda fue fuertemente respaldada por la política de altas tasas de interés que impuso Paul Volcker cuando asumió la presidencia de la Reserva Federal en 1979 y anunció que los estándares de vida norteamericanos debían descender. Si bien Volcker fue designado por Carter, consolidando las raíces bipartidistas de la ofensiva de fines de los setenta y principios de los ochenta, es muy improbable que un presidente demócrata hubiera quebrado

un sindicato, ampliado tanto la reducción de impuestos para los ricos o recortado el gasto interno tan duramente como lo hizo Reagan.

El ajuste de las tasas de interés llevado a cabo por Volcker fue ampliamente apoyado por la “comunidad de negocios” en su conjunto y no sólo por los intereses financieros, como sostienen a veces críticos populistas. Las bancas centrales son uno de los medios por los cuales los intereses de negocios pueden orientar las políticas estatales en su favor, inmunes a la rendición de cuentas democrática e incluso a la comprensión pública. Pero se produjeron muchos cambios en los mercados financieros durante los ochenta, que transformaron enormemente las relaciones de clase.

Como el caso de la desregulación del transporte, la transformación financiera tuvo sus raíces en los setenta. En este sentido, el 1° de mayo de Wall Street (la desregulación de las comisiones implementada el 1° de mayo de 1975) fue un hito. Ese cambio formal contribuyó a marcar el comienzo de un nuevo régimen en Wall Street a partir del momento en que la relación dio lugar a la transacción. Wall Street estaba previamente dominada por conexiones: las empresas industriales siempre trataban con el mismo banquero y los banqueros eran reclutados a partir de la escuela secundaria y otras conexiones sociales. Las comisiones fijas estabilizaban esos acuerdos, mientras que la competencia de precios era mantenida bajo control. Sin embargo, la desaparición de las comisiones fijas introdujo la competencia en el previamente exclusivo mundo de Wall Street. La competencia, el principio siempre revolucionario del capitalismo, transformó la comunidad de negocios.

Una forma de pensar en lo que ha sucedido con los sectores de negocios de la clase dominante es extender a una estructura social la fórmula que se ha aplicado con frecuencia a la transformación de Wall Street durante las últimas tres décadas (una transformación que comenzó con la abolición de las comisiones fijas): la transacción ha reemplazado a la relación. Y el viejo modelo que John Kenneth Galbraith describía en *El nuevo estado industrial* —de una clase accionista, en gran parte rudimentaria, que asentía pasivamente mientras los gerentes profesionales manejaban grandes negocios y aspiraban fundamentalmente a un régimen de mediocridad segura— ha dado lugar a un régimen mucho más intenso y demandante de maximización de ganancias.

En la versión clásica del capitalismo gerencial bosquejado por primera vez por Adolph Berle y Gardiner Means en su libro de 1932, *La corporación moderna y la propiedad privada*, los accionistas se habían vuelto crecientemente incapaces de influir sobre la gerencia corporativa. Sus quejas eran verdaderamente desgarradoras: los gerentes podían desperdiciar recursos en altos sueldos, generosas dotaciones de personal y excesiva calidad de los productos, estafando de este modo a los accionistas. A pesar de que la propiedad de las acciones estaba altamente concentrada entre los muy ricos, todavía había

demasiados accionistas como para que fuera posible hablar con una única voz. Treinta años después, Galbraith desarrolló este modelo, planteando que la maximización de las ganancias era algo del pasado. Las corporaciones ya no estaban dirigidas por capitalistas sino por una tecnoestructura de gerentes profesionales e ingenieros. En un prefacio a la reedición de 1967 de *La corporación moderna*, Berle describía el nuevo sistema como “capitalismo colectivo”, el cual de ninguna manera era socialismo, pero tampoco era empresa privada tal como se la había entendido previamente. En buena medida se había logrado el objetivo de Keynes: la eutanasia del rentista.

Sin duda que esto era una exageración; las relaciones públicas que dieron lugar a la “corporación sentimental” habían convencido a la burguesía liberal y sus intelectuales. No obstante, había algo de eso: Wall Street estaba relativamente tranquila y la “comunidad de negocios” estaba dominada por los altos ejecutivos de los gigantes industriales.

Todo esto se desmoronó en los setenta. Las tasas de ganancia cayeron en picada, la inflación aumentó y tanto la clase trabajadora del Primer Mundo como los exportadores de mercancías del Tercer Mundo enfrentaron abiertamente las líneas de autoridad prevalecientes. Alarmados, los accionistas rudimentarios del mito liberal habían perdido toda su paciencia con la mediocridad complaciente de los gerentes y, hacia el final de la década, ponían el grito en el cielo. Con los ochenta se desató la manía del *leveraging*\* y la declaración de una nueva era de derechos de los accionistas. Durante gran parte de la década, aquellos a quienes Alan Greenspan alguna vez denominó “reestructuradores corporativos no afiliados” atacaron a corporaciones cuya rentabilidad era considerada insuficiente. Usando miles de millones de dinero prestado, individuos como Carl Icahn y asociaciones como Kohlberg Kravis Roberts compraron intereses en empresas cuyas acciones estaban en baja o privatizaron empresas enteras<sup>16</sup>. Enfrentadas con la presión externa de los intereses puramente financieros por maximizar las ganancias, las empresas redujeron costos llevando a cabo recortes y tercerizaciones, vendiendo o cerrando las secciones no rentables y, en general, destruyendo el viejo paradigma de Galbraith. Frecuentemente, las maniobras implicaron un endeudamiento enorme, que fue descrito por sus promotores como un gran incentivo para reducir radicalmente los gastos y vender los activos, pero que dejó a la Norteamérica corporativa debilitada cuando terminó el auge en 1989.

Durante los noventa, Wall Street continuó reestructurando lo que denomina el sector real, virando del endeudamiento al activismo de los accionis-

---

\* N. del T.: En castellano, apalancamiento. Estrategia de accionistas que consiste en la obtención de préstamos para acentuar su predominio sobre la gerencia de una sociedad por acciones.

tas, liderado por fondos de pensión públicos como el Sistema de Retiro de los Empleados Públicos de California\*, el cual confeccionó listados de corporaciones tambaleantes y las presionó para que actuaran conjuntamente. Si bien el enfoque era diferente del de los ochenta, las expectativas eran las mismas: recortar costos, aumentar las ganancias y hacer subir los precios de las acciones. Para reforzar la tendencia, se extendió la modalidad de remunerar a los altos gerentes con opciones de compra de acciones en lugar de salarios directos, a efectos de hacer que estos pensarán y actuarán como accionistas.

En buena medida esto funcionó. La rebelión de los accionistas fue una razón clave de la intensificación de la vida económica a partir de principios de los ochenta y de la creciente presión sobre las clases trabajadoras del mundo. Si bien comenzó con los ataques de Wall Street al privilegio gerencial, finalizó con ambas ramas de la familia capitalista, financistas y gerentes, acordando acerca de la necesidad de mantener los costos bajos y las ganancias altas. Luego de una marcada caída de las ganancias corporativas entre 1997 y 2001, los gerentes lograron reducir los costos y restaurar las ganancias, fundamentalmente manteniendo los salarios y el empleo bajos. A mediados de 2005, el empleo total en EUA se ubicaba alrededor de 10 millones de puestos por debajo del nivel en que hubiera estado en caso de que la recuperación/expansión hubiera mantenido los promedios históricos<sup>17</sup>. Desde el punto más bajo de la recesión hasta el primer trimestre de 2005, las ganancias corporativas crecieron cinco veces más que la compensación de los trabajadores; en los ciclos anteriores, la proporción promedio era menor de dos a uno.

Como lo reveló la caída de principios de los años 2000, los gerentes tenían perseverancia de sobra: mentían frecuentemente y a veces formidablemente para aumentar las ganancias y los precios de las acciones. Se salieron con la suya por unos años porque Wall Street a menudo cree lo que quiere creer; los compradores de acciones tenían todos los incentivos para confiar en los informes de ganancias exageradas. Pero, notoriamente, luego de la caída, las reformas fueron mínimas; su pieza legislativa central fue la ley Sarbanes-Oxley, que básicamente requería que los gerentes juraran que las declaraciones financieras son verdaderas. Las quejas acerca de lo oneroso y caro que resultaba cumplir con los requerimientos de la ley llenaron la prensa de negocios en 2004 y 2005. En mayo de 2005, Bush despidió al presidente de la Comisión de Valores y Bolsa\*\*, William Donaldson, por su excesivo celo en vigilar a los mercados financieros, y designó en su lugar a un congresista republicano de derecha, Christopher Cox. Donaldson fue uno de los fun-

---

\* N. del T.: En inglés, California Public Employees Retirement System (CALPERS).

\*\* N. del T.: En inglés, Securities and Exchange Commission.

dadores del banco de inversiones de elite Donaldson Lufkin Jenrette, y un miembro de la famosa sociedad secreta de Yale “Calavera y Huesos”\*, de la que formaba parte Bush. A pesar de ese linaje de establishment, se había ganado enemigos al reforzar el control sobre los fondos comunes de inversión y los fondos de cobertura de riesgo. Cox fue el autor de un proyecto de ley de 1995 (aprobado a pesar del veto de Clinton) que volvió mucho más difícil para abogados y accionistas demandar a las corporaciones, el cual favorecía especialmente a las empresas tecnológicas a expensas de los abogados de negocios y los activistas de fondos de pensión<sup>18</sup>.

¿Qué dice esto acerca del funcionamiento interno de la comunidad de negocios? Aunque el cambio de Donaldson por Cox se vea como una inclinación hacia la empresa y en contra de Wall Street, a Wall Street no le gustaba la supervisión de Donaldson y no hubo demasiadas quejas acerca de su partida. En general, Wall Street ha vuelto a creer lo que quiere creer. Un índice de “calidad de ingresos” compilado por Merrill Lynch que compara las versiones que dan los gerentes acerca de las ganancias corporativas con la realidad económica subyacente está en el punto más bajo de su registro histórico —y, hacia junio de 2005, seguía empeorando— si se exceptúan los dos peores años de la burbuja<sup>19</sup>. En la comunidad de negocios existe cortesía y poca preocupación abierta acerca de la estabilidad fiscal o de la posición internacional de EUA.

Con la decadencia de la elite blanca anglosajona protestante a partir de los setenta, ¿quién ha ido ocupando su lugar? Ciertamente, como se ha planteado, la vieja elite del noroeste ha sido suplantada por fuerzas del sur y el oeste, las cuales son a veces hostiles a sus mayores de la misma clase, al menos en apariencia. George W. Bush, de linaje yanqui\*\* de primera categoría, mantiene su distancia de Yale para potenciar sus referencias tejanas. Los asesores de su padre hicieron saber que el presidente amaba comer piel de cerdo, una increíble obra de relaciones públicas diseñada para convencer a los votantes de que él era un hombre del pueblo. Su hijo, que pronuncia “seguro” con acento en la primera sílaba y “vehículo”\*\*\*\* con acento en la segunda, parece no necesitar este tipo de relaciones públicas, aunque cuesta creer que haya aprendido estos hábitos en Andover, Yale o Harvard.

Pero esto no es sólo un simbolismo; había intereses reales detrás de su proyección desde Texas a la escena nacional. En Texas, entre sus primeros seguidores destacados se contaban algunos petroleros, que lo conocían des-

---

\* N. del T.: En inglés, Skull and Bones.

\*\* N. del T.: Se refiere específicamente a los habitantes de los estados norteros de EUA.

\*\*\* N. del T.: En inglés, el término *insurance* (seguro) se acentúa en la segunda sílaba y *vehicle* (vehículo), en la primera.

de sus intentos fallidos de ganarse la vida buscando hidrocarburos en los ochenta, y Richard Rainwater, el ex gerente de inversiones de los hermanos Bass, los multimillonarios de Fort-Worth. Aunque por aquel entonces Bush mostraba poca aptitud para cualquier cosa que no fuera beber, sus partidarios estaban encantados con el hecho de que fuera el hijo del vicepresidente y para mediados de los noventa estaban listos para apoyar su intento de convertirse en gobernador. Siendo gobernador, Bush hizo varios favores a Rainwater y sus intereses económicos. Rainwater fue el fundador de Columbia/HCA, una cadena de hospitales privados. En 1995, vetó una Ley de Protección al Paciente a la que la firma se oponía fervientemente. En 1997, propuso privatizar los hospitales psiquiátricos de Texas, mientras Rainwater construía una empresa privada de salud mental. Entre sus otros principales partidarios del mundo de los negocios se encontraban también Thomas Hicks, presidente de Hicks, Muse, Tate y Furst\*, y altos ejecutivos de Enron<sup>20</sup>. Ahora que George W. Bush es presidente, las industrias militares y de extracción parecen tener un lugar especial en el corazón de la administración. La conexión petrolera es obvia; la razón por la cual Cheney quiere mantener en secreto los nombres de sus asesores en materia energética es el hecho de que todos ellos provienen de la industria.

Curiosamente, sin embargo, no parece que la industria petrolera haya estado ávida por comenzar una guerra con Irak<sup>21</sup>. Pero el alza de los precios del petróleo al que la guerra contribuyó ha hecho maravillas para las ganancias del sector energético<sup>22</sup>. Y los esfuerzos incesantes de la administración por eliminar la regulación ambiental han complacido profundamente no sólo a los ejecutivos y accionistas de la industria petrolera sino también a otras industrias rapaces como la minera y la maderera. Bush ha seguido promoviendo también los intereses del complejo médico-industrial privado, en el que la industria farmacéutica juega un rol importante. Si bien la administración de Kerry no hubiera propuesto nunca un esquema de seguro de salud nacional, los demócratas son más proclives a controlar los precios de los medicamentos y permitir la importación de drogas más baratas de Canadá, dos cosas que enervan a la gran industria farmacéutica. Antes de convertirse en secretario de Defensa, Donald Rumsfeld era gerente general de Searle, la gigante productora de medicamentos.

Bush también hizo muchos amigos en Wall Street. Históricamente, los banqueros de inversión habían sido un importante apoyo del mundo de los negocios a los demócratas. No es más el caso. En 2004, Wall Street se despla-

---

\* N. del T.: En original, *a prominent leveraged-buyout firm*: empresa (destacada) que compra todas las acciones de una compañía pagándolas con dinero prestado a cambio de asegurar que las mismas serán compradas.

zó mayoritariamente a la columna republicana. Goldman Sachs, de donde habían salido tanto el secretario del Tesoro de Clinton, Robert Rubin, como uno de los miembros más liberales del Senado, el demócrata de New Jersey Jon Corzine, está hoy dirigida por un republicano, Hank Paulsen. La razón fundamental de este desplazamiento parece ser el recorte de impuestos favorable a las finanzas llevado a cabo por Bush<sup>23</sup>. En contraste, Kerry recibió un apoyo mucho más débil por parte de la comunidad de negocios. Sus principales aportes financieros provinieron fundamentalmente de abogados, que odian a los republicanos por hacer mucho más difícil para los ciudadanos demandar a las empresas por daños y perjuicios; de grupos de presión con lazos históricos con administraciones demócratas; y de Hollywood, que odia a los republicanos por su puritanismo. Parece que el interés de la comunidad de negocios en la elección de 2004 estaba menos guiado por macropolíticas que por intereses sectoriales y personales específicos.

Con Bush, los intereses de negocios han logrado una gran victoria en una lucha de largo plazo: una “reforma” fundamental del código de bancarrota de EUA. Durante la mayor parte de su historia, EUA ha tenido un régimen cordial para con los deudores. Con la explosión del crédito al consumidor en los ochenta y noventa, el número de norteamericanos que se presentaron en bancarrota creció de manera espectacular —de alrededor de 300 mil por año a principios de los ochenta a más de un millón hacia 1996. La industria del crédito, agitada por el auge de la insolvencia, creció aún más. En lugar de reflexionar acerca del modo en que el marketing agresivo y las tasas de interés usurarias habían contribuido a esta situación, se culpó a un sistema legal indulgente y a una erosión de la moral, dando inicio a una intensa campaña de presión para endurecer la ley. En 2000, el Congreso aprobó un proyecto de ley que fue vetado por Clinton durante las últimas semanas de su gobierno. Pero en el año 2004 un proyecto sustancialmente similar —que por primera vez aplicó una evaluación de ingresos a quienes quieren que sus deudas sean condonadas— fue firmado por Bush.

Al sector financiero no le ha ido tan bien con otra de sus obsesiones de larga data: la privatización del Sistema de Seguridad Social. A pesar de que por un tiempo parecía prepararse el camino para la privatización durante el primer año del segundo gobierno de Bush, el proyecto generó una oposición popular sorprendente. Cuando la privatización se volvió políticamente radioactiva, un número de agentes de bolsa renunció a presionar por esta reforma. Es tranquilizador ver que los intereses de negocios no pueden hacer que el público trague cualquier cosa.

Visto desde ciertos ángulos, uno pensaría que Wall Street podría tener problemas con parte del programa de Bush. La política fiscal ha sido desastrosa. De acuerdo con las estimaciones de la Oficina de Presupuesto del

Congreso\*, Washington pasó de un superávit estructural de 1,6% del PBI (esto es, ajustado para la etapa del ciclo de negocios) a un déficit de 3% del PBI en 2004, una caída de 4,6 puntos porcentuales, muy superior a la que se había producido durante los años de Reagan (ese deterioro había resultado de un pequeño déficit que se amplió). Hay pocas esperanzas de que la posición fiscal mejore. De hecho, podría empeorar si la administración y el Congreso cumplen sus deseos de más recortes fiscales.

Podría pensarse que una burguesía seria se alarmaría frente a esta acumulación de deuda. Podría incluso pensarse que los inversores que poseen obligaciones pendientes del Tesoro estadounidense por más de US\$ 4 billones podrían estar nerviosamente enfadados al escuchar que el presidente desprecia los bonos del Tesoro en poder del fondo fiduciario de la Seguridad Social como simples pedazos de papel. Casi podría surgir la pregunta acerca de la posibilidad de que los unilateralistas de la administración enfrenten cualquier crisis seria del dólar mediante la cesación de pagos. Pero esto no ha sucedido. También podría pensarse que las multinacionales estadounidenses podrían estar inquietas por los daños económicos colaterales ocasionados por la política exterior de Bush (algo que ha sido asiduamente cubierto por el *Financial Times* de Londres pero escasamente por los diarios norteamericanos). El hostigamiento a los estudiantes extranjeros los está desalentando de estudiar en universidades estadounidenses, a pesar de que su presencia es conveniente tanto para las ganancias de las universidades como para la vida intelectual. Las restricciones migratorias están resintiéndole la entrada de trabajadores calificados, y varias firmas chinas se retiraron de la Feria de Consumo Electrónico anual en Las Vegas porque Washington no les entregó visas. Esto sucedió un mes después de que se le negara la entrada a un tercio de los chinos que habían solicitado visas para participar en una conferencia económica en Seattle. Nada de esto puede ser favorable para el comercio en términos convencionales y tampoco suena bien para la cultura.

Y las multinacionales estadounidenses también parecen estar sufriendo por el deterioro de la imagen de EUA en el mundo, especialmente en la vieja Europa. Marcas norteamericanas como Coca-Cola, McDonald's, GM, Disney, Wal-Mart y The Gap informaron caídas en sus ventas en Europa a medida que avanzaba 2004 —entre los más afectados estaba Marlboro, el simbólico producto estrechamente relacionado con el *cowboy* solitario. Las empresas prefieren atribuir esto a factores “no políticos” como el desempleo, los impuestos y la regulación (como si estos factores no fueran políticos), pero la amplitud de las caídas parece ser algo más que una coincidencia. Keith Reinhard, el presidente del gigante de la publicidad DDB Worldwide,

---

\* N. del T.: En inglés, Congressional Budget Office.

declaró ante el *Financial Times* que sentía que “estamos viendo una transferencia del enojo y el resentimiento desde la política exterior hacia las cosas norteamericanas”. El encuestador John Zogby detecta una “creciente hostilidad hacia los productos norteamericanos”.

La atención de Bush hacia el poder militar y político, y su relativa falta de interés por la economía global, también ha hecho que porciones importantes de América Latina se apartaran de la senda neoliberal. Argentina tuvo éxito en su proyecto de recortar los pagos a los tenedores privados de bonos sin retribución. En Venezuela, Hugo Chávez sobrevive a los esfuerzos estadounidenses de debilitarlo y la Organización de Estados Americanos (OEA) ha resistido los intentos de Washington de aislar al régimen venezolano. Alzamientos en Ecuador y Bolivia han derrocado gobiernos neoliberales. Bush no ha montado nada similar a la incansable campaña de la administración Clinton destinada a abrir los mercados financieros y comerciales externos. Todas sus designaciones para ocupar puestos en el área económica se ubican en algún punto entre lo mediocre y lo terrible.

La burguesía norteamericana, o al menos su sector de negocios, no parece tener problemas con nada de esto. Se alineó sólidamente detrás de la campaña por la reelección de Bush. En un evento a propósito de las elecciones realizado en octubre de 2004 en el Consejo para las Relaciones Exteriores, el economista jefe de JP Morgan Chase, John Lipsky, aseguró que no estaba preocupado por el déficit porque pensaba que una segunda administración de Bush podría hacer los recortes de gastos necesarios para resolver el problema<sup>24</sup>. Esto es ilusorio y sería políticamente imposible —y casi matemáticamente imposible—, y es escandaloso escuchar a alguien de la supuesta sofisticación de Lipsky diciendo algo tan carente de sentido. En el presupuesto federal no hay precisamente gasto civil discrecional suficiente que pueda recortarse. Pero a mediados de 2005 Wall Street era notoriamente optimista acerca del déficit fiscal estadounidense (y también acerca del actual déficit de cuenta corriente, pero esa es otra historia).

¿Por qué? ¿Wall Street no debería estar preocupada por la imprudencia fiscal de Bush? En el corto o mediano plazo, las instituciones financieras tienen interés en la expansión de la cantidad de papeles del Tesoro estadounidense; esto les da más existencias para comerciar y reformularlas creativamente. Pero, en el largo plazo, los adherentes a casi cualquier escuela de economía, excepto tal vez los soñadores poskeynesianos, consideran que el déficit crónico es un peligro para la salud de una economía (e incluso para la estabilidad política).

Una respuesta provisional podría ser que en buena medida ha desaparecido la distinción entre la “comunidad de negocios” y la clase dominante y que actualmente la política se hace a través de la lente de Wall Street de

maximización de ganancias durante los trimestres próximos, mientras que el largo plazo puede cuidarse a sí mismo. Digo provisionalmente porque las cosas podrían cambiar, y porque los socialistas deben ser cuidadosos al pensar que podrían ofrecer a los capitalistas mejores estrategias para dirigir el capitalismo. Debe admitirse que los capitalistas tienen la longevidad y el éxito de su lado. Pero nada ni nadie es perfecto y es bueno pensar en esto.

Revisemos la Reserva Federal de Alan Greenspan, una institución que se supone es un comité ejecutivo de la burguesía *par excellence*<sup>25</sup>. En Wall Street, la reputación de Greenspan es la de un candidato a la santidad. No es sorprendente, ya que su gestión se ha caracterizado por la incesante indulgencia frente a las fusiones bancarias y las manías especulativas, y por montar rescates rápidos cuando las cosas van mal. Su enérgico respaldo luego del derrumbe de la bolsa de 1987, comprensible en sí mismo, dio luz verde a los dos últimos años de la manía del *leveraging* de los ochenta —absorciones hostiles masivas y sin sentido, “reestructuraciones” de balances que transfirieron efectivo a los accionistas financiadas por grandes porciones de nuevas deudas, la *jouissance* final de los ahorros y préstamos. Cuando la manía se fue de sus carriles, conduciendo a la larga recesión de principios de los noventa y a la primera “recuperación sin trabajo”, Greenspan bajó las tasas de interés de manera espectacular y las mantuvo bajas. Si bien esto también es comprensible, sentó las bases para la larga manía especulativa de los noventa. En diciembre de 1996, Greenspan expresó públicamente su preocupación por la “exhuberancia irracional”, sepultando el comentario en un discurso tedioso acerca de los bancos centrales y, dentro de este discurso, en una pregunta tortuosa. Luego de acalorarse, no volvió a hablar públicamente del mercado por meses. Cuando lo hizo nuevamente, fue fundamentalmente para desestimar las preocupaciones acerca de una burbuja y celebrar el milagro de productividad de una Nueva Economía<sup>26</sup>.

Cualquiera que haya estado despierto durante los años de la burbuja recuerda bien la “opción de Greenspan” —la extendida creencia de que la Reserva Federal pondría un piso a los precios de las acciones<sup>27</sup>. Y cuando esa manía se desbordó, Greenspan redujo nuevamente las tasas de interés de manera firme. Las tasas bajas contribuyeron a resguardar la economía de la implosión, pero los vestigios de la burbuja eran una carga pesada para la recuperación (el exceso de inversiones, especialmente en equipamientos de alta tecnología; los balances devastados; y la seria herida del espíritu emprendedor). Pero aun cuando la oferta estaba estancándose, con el segundo peor desempeño en materia de crecimiento del PBI y la peor tasa de crecimiento del empleo de las diez expansiones posteriores a la Segunda Guerra Mundial, las tasas bajas encendieron otra manía: la especulación en la propiedad residencial. Los precios de las viviendas en las áreas metropolitanas más re-

queridas explotaron y entre 2000 y 2004 los consumidores estadounidenses pidieron prestados US\$ 2,2 billones, crecientemente respaldados por un tipo particular de garantía hipotecaria<sup>28</sup>. Cualquier caída en los precios de la vivienda o cualquier aumento importante en las tasas de interés podrían poner a millones de hogares en serios problemas financieros –pero, una vez más, Greenspan ha negado que exista una burbuja inmobiliaria.

Podría argumentarse que Greenspan tenía pocas opciones más allá de la indulgencia luego del pánico de 1987, 1990 y 2000, pero, como solía decir Hyman Minsky, la estabilidad es desestabilizante. Todo rescate anima a los especuladores durante la siguiente alza. En sus 17 años de gestión, Greenspan ha hecho poco para desalentar la especulación, ya sea mediante sus políticas o discursos (o incluso, según parece, mediante la persuasión privada). Tal indulgencia desentona totalmente con un banquero central. En 1960, el entonces presidente de la Reserva Federal, William McChesney Martin –famoso por haber dicho que su trabajo era quitar la ponchera en el medio de la fiesta– señalaba que todos los argumentos acerca de Nuevas Eras eran un signo de que la especulación estaba quedando peligrosamente fuera de control. Greenspan aplaudía las Nuevas Eras. Son muy divertidas si uno está entre los ganadores. Pero algo ha cambiado cuando un banquero central considera que su trabajo es perforar la ponchera y administrar alcohol\* para combatir la resaca si los juerguistas se despiertan a la mañana siguiente sintiéndose un poco tambaleantes.

Esto no es una aprobación del tradicional sadomonetarismo de los banqueros centrales, un enfoque que está vivo en el Banco Central Europeo, el cual mantiene su vigilancia anti-inflacionaria con la mitad de las economías del continente en recesión o cerca de ella. Pero sí sugiere que la distinción entre la clase dominante norteamericana y su comunidad de negocios –con la clase dominante presumiblemente operando en una escala temporal de décadas más que de trimestres– en buena medida ha colapsado.

Otra evidencia que apoya esta hipótesis es la reacción a los recortes impositivos de Bush. Hacia finales de los noventa, un economista sindical repetía una conversación que había tenido con dos gerentes generales de compañías que figuran en la lista de las 500 empresas más grandes de la revista *Fortune*. Luego de recordarles que la rentabilidad era la más alta desde los sesenta, que la bolsa estaba en medio de una tendencia alcista aparentemente interminable y que el entorno político era enormemente favorable a los intereses corporativos, les preguntó por qué odiaban tanto a Clinton. Su respuesta fue simple: “Él aumentó nuestros impuestos”. Y, efectivamente, Clinton lo había hecho. De acuerdo con las estimaciones de la Oficina de

---

\* N. del T.: En inglés, expresión conocida como *hair of the dog*.

Presupuesto del Congreso, la tasa impositiva efectiva promedio del 1% más alto de la distribución de ingresos creció del 25,5% en 1986 al 36% en 1996 –un incremento de aproximadamente US\$ 100 mil. Los recortes de Bush retrotrajeron las tasas impositivas a niveles similares a los de 1986 (26,7% en 2004)<sup>29</sup>. Los recortes impositivos para quienes están en niveles no tan altos, aquellos que están en escalones inferiores o medios de la escala de ingresos de seis cifras, fueron menos espectaculares aunque no insignificantes: casi US\$ 7.700 para el quintil más alto, aquellos con ingresos promedio de US\$ 183.000. Esto ayuda a explicar tanto el fuerte apoyo que ha recibido Bush por parte de la “comunidad de negocios” como el creciente respaldo electoral por parte de los hogares acomodados: atrajo un porcentaje de votantes de 11 puntos porcentuales en 2000 y de 17 en 2004 entre quienes provenían de hogares con ingresos superiores a US\$ 100 mil.

Los recortes de impuestos y la desregulación han sido como una droga psicotrópica para la clase de negocios norteamericana y los hogares que viven de retornos sobre el capital. Pero el modelo económico tiene una dimensión insostenible. La deuda externa neta de EUA era del 34% del PBI en el primer trimestre de 2005, contra un 18% en 2000, 10% en 1990 y aproximadamente 0% en 1980 –un fuerte contraste con el superávit del 3% de 1969<sup>30</sup>. Un déficit fiscal y de cuenta corriente enorme no se puede mantener para siempre. Esto no quiere decir que EUA se encamine a cierta clase de gran choque violento, como plantean muchos comentaristas de izquierda (y hayekianos). Pero sí supone una reducción –cierta clase de programa de ajuste estructural de cosecha propia– que la actual comunidad de negocios y su sistema político parecen incapaces de concebir y mucho menos de imponer. La reacción a la privatización de la seguridad social sugiere que el tránsito político tranquilo difícilmente esté garantizado. Probablemente la tarea histórica de Hillary Clinton (ex abogada corporativa y ex directora de Wal-Mart) sea calmar las aguas cuando se lance el programa de austeridad.

## NOTAS

- 1 Este trabajo se refiere casi exclusivamente a la comunidad de negocios de EUA, lo cual es rotundamente provinciano, pero escribir acerca de algo más global sería excesivamente ambicioso. Si bien es cierto que la parte alta de la burguesía norteamericana se ha internacionalizado sustancialmente, su compromiso político es fuertemente interno.
- 2 Sitio web del Centro Pew sobre Cambio Climático Global <[www.pewclimate.org/what\\_s\\_being\\_done/in\\_the\\_business\\_community](http://www.pewclimate.org/what_s_being_done/in_the_business_community)> acceso 24 de abril de 2005.

- 3 Milton Friedman, "The Business Community's Suicidal Impulse", CATO Policy Report, marzo-abril de 1999, <[www.cato.org/pubs/policy\\_report/v21n2/friedman.html](http://www.cato.org/pubs/policy_report/v21n2/friedman.html)>.
- 4 Roland Marchand, *Creating the Corporate Soul: The Rise of Public Relations and Corporate Imagery in American Big Business*, Berkeley: University of California Press, 1998.
- 5 Ibid., p. 74.
- 6 Bhusan Bahree y Jeffrey Ball, "Oil Giants Face New Competition for Future Supplies", *Wall Street Journal*, 19 de abril de 2005, p. A1.
- 7 Richard Tomkins, "Brands Are the New Religion, Says Ad Agency", *Financial Times*, 1 de marzo de 2001, p. 4, y Rochelle Burbury, "Mind Games", *The Fin* (suplemento de fin de semana del *Australian Financial Review*), 21-22 de julio de 2001, p. 5.
- 8 Ver la discusión acerca de Lev en Doug Henwood, *After the New Economy*, New York: New Press, 2005, Capítulo 1.
- 9 Acerca de la suerte reciente del *Social Register*, ver Cecil Adams, "How Do You Get Listed in The Social Register?", <[www.straightdope.com/classics/a5\\_032.html](http://www.straightdope.com/classics/a5_032.html)>; Shelley Emling, "Social Register Less Influential in Egalitarian Times; Directory's 'days not numbered', Forbes insists", *Atlanta Journal-Constitution*, 21 de junio de 2002, p. 2E; y Ruth La Ferla, "Courting Park Avenue, One Socialite at a Time", *New York Times*, 6 de febrero de 2005, Sección 9, p. 1.
- 10 La tarjeta de clasificación del *Social Register* puede verse en <[www.forbesmedia.com/pdf/socregistertoolkitsheet.pdf](http://www.forbesmedia.com/pdf/socregistertoolkitsheet.pdf)>.
- 11 Una anécdota personal: mi suegra, quien proviene de una familia blanca anglosajona protestante de clase alta de Baltimore, dice que su madre tomaba el *Social Register* muy seriamente y exhortaba a su hija a completar la ficha que le aseguraría aparecer en la lista. Ella se negaba, pensando que se trataba de una mezcla de reliquia y broma.
- 12 Consejo para las Relaciones Exteriores, *Informe anual 2004*, p. 74. El presupuesto operante de la revista *Foreign Affairs* fue de US\$ 5,2 millones en 2004 –pero la revista es muy rentable, ya que sus ingresos fueron de US\$ 6,6 millones sobre una circulación de 134 mil ejemplares. En cambio, *The Weekly Standard*, la revista que piensa por la administración de Bush, sólo sobrevive gracias a los subsidios de su dueño, Rupert Murdoch.
- 13 Las narrativas acerca del desplazamiento de los demócratas a la derecha suelen restar importancia al rol de los intereses empresarios en el partido. En *Right Turn*, Ferguson y Rogers enfatizan la importancia de la internacionalización de las grandes inversiones en bienes de capital de los intereses de negocios durante el *New Deal*. La oposición a Roosevelt

- provino básicamente de empresarios con ingresos bajos y márgenes de ganancias reducidos que odiaban a los sindicatos y las leyes de salario mínimo. Las administraciones de Kennedy y Johnson estaban generosamente mezcladas con la comunidad de negocios; nombres como Harriman y Dillon son compartidos por bancos de inversión y miembros de los gabinetes de las administraciones demócratas de los sesenta.
- 14 Jeffrey M. Stonecash, *Class and Party in American Politics*, Boulder: Westview, 2000, p. 45.
  - 15 La cita entera es espléndida: “Es ocioso hablar de prevenir la ruina de la civilización occidental, la civilización ya está en ruinas desde dentro. De aquí que lo que se puede hacer ahora es poco más que arrebatarse una uña de un santo de la ruina, o un puñado de cenizas del haz de leña, y enterrarlas secretamente en una maceta hasta que algunos hombres vuelvan a atreverse a creer que una vez había otra cosa, que otra cosa es concebible, y que se necesita alguna evidencia de lo que era, y el conocimiento fortalecedor de que había quienes se tomaron el trabajo de preservar los indicios de la esperanza y la verdad cuando caía la noche”. Como una muestra del cambio en la atmósfera ideológica, la cita ahora aparece en la página de Internet del legislador John Linder, un republicano de Georgia, <<http://linder.house.gov>>.
  - 16 A principios de la década, los grandes inversores rehuían a los magos financieros (N. del T.: en inglés, *leverage artists*), a quienes consideraban peligrosos e indecorosos. Pero a medida que avanzaba la década, los fondos públicos de pensión y las empresas de seguros invirtieron alegremente en la compra de acciones y fondos de reestructuración.
  - 17 Esta deficiencia algo espantosa de 10 millones de puestos de trabajo se basa en la comparación entre la historia reciente (entre noviembre de 2001 y mayo de 2005) y un promedio de nueve ciclos de recuperación/expansión previos, todos posteriores a la Segunda Guerra Mundial. En este último caso, el empleo, 42 meses luego de una depresión (que es lo que fue mayo de 2005), creció un 9,8%, en comparación con sólo 1,9% hacia mayo de 2005. Traducido en números, la brecha alcanza 10,3 millones.
  - 18 Los litigantes y los gerentes de los fondos de pensión públicos se inclinan por los demócratas, de modo que el proyecto de Cox y el veto de Clinton eran parte de una guerra partidaria.
  - 19 Merrill Lynch, “‘GAAP Gap’ Update—EPS Quality Deteriorates Slightly More”, *US Strategy Update*, 13 de junio de 2005.
  - 20 Los antecedentes de los partidarios texanos de Bush provienen del Center for Public Integrity, “How George W. Bush Scored Big With

- The Texas Rangers”, 18 de enero de 2000, y Center for Public Integrity, “The Buying of the President 2000”, 5 de enero de 2000.
- 21 En una entrevista realizada en mi programa de radio, Raad AlKadiri, de la empresa PFC Energy, una consultora con base en Washington, planteaba que la industria no había apoyado la guerra. “Behind the News”, WBAI, Nueva York, 3 de abril de 2003; archivado en <[www.leftbusinessobserver.com/Radio\\_1.html#030403](http://www.leftbusinessobserver.com/Radio_1.html#030403)>.
- 22 Aunque uno nunca pueda saberlo con certeza, el pico de los precios del petróleo es probablemente el resultado de una combinación de factores: ansiedad acerca de la guerra, ansiedades políticas generalizadas acerca de la región, fuerte crecimiento de la demanda en China, India y EUA, y ofertas restringidas, en parte, gracias a los bajos presupuestos de exploración (que se mantienen bajos gracias a la presión de Wall Street por transferir dinero a los accionistas).
- 23 Si bien esta es un área bastante sensible, buena parte del apoyo de Wall Street a los demócratas provenía de judíos, quienes sienten una afinidad con el liberalismo cultural del partido y quienes históricamente se sintieron desairados por la vieja elite blanca anglosajona protestante generalmente republicana.
- 24 Esta observación se produjo durante una sesión de preguntas y respuestas que siguió a la presentación habitual. Una transcripción de la sesión está disponible en el sitio de Internet del Consejo para las Relaciones Exteriores, <[http://cfr.org/pub7466/daniel\\_k\\_tarullo\\_john\\_p\\_lipsky\\_stephen\\_roach\\_peter\\_hooper/world\\_economic\\_update.php](http://cfr.org/pub7466/daniel_k_tarullo_john_p_lipsky_stephen_roach_peter_hooper/world_economic_update.php)>, pero no así las preguntas y respuestas. Yo estuve allí y escuché el comentario.
- 25 Christopher Rude, un ex economista del Banco de la Reserva Federal de Nueva York, alguna vez me comentó que en la Reserva Federal se asume que los políticos y banqueros vienen y van, pero los banqueros centrales son quienes se supone piensan por la clase en el largo plazo.
- 26 El discurso de la “exhuberancia irracional” puede encontrarse en <[www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/1996/19961205.htm](http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/1996/19961205.htm)>. Comentarios típicos de Greenspan acerca de la burbuja pueden verse en <[www.federalreserve.gov/boarddocs/testimony/1999/19990617.htm](http://www.federalreserve.gov/boarddocs/testimony/1999/19990617.htm)> y <[www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/1999/19990827.htm](http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/1999/19990827.htm)>.
- 27 Una “opción” (N. del T.: en inglés, *put*) es una alternativa de venta de una acción u otro título a cierto precio por determinado tiempo. Por ejemplo, una opción de venta de IBM de 70 para abril da derecho a vender acciones de IBM a US\$ 70 por acción desde este momento hasta abril próximo. El uso más simple de una opción es la compra de una de estas para contrarrestar el riesgo de caída en el precio de un título, aunque hay otros usos mucho más complejos.

- 28 La estimación de retracción de este tipo particular de préstamos hipotecarios proviene de Goldman Sachs, *Daily Economic Commentary*, 14 de marzo de 2004.
- 29 El ingreso promedio del 1% más alto fue de US\$ 1.050.000 en 2001.
- 30 Estas estimaciones provienen de las cuentas de flujo de fondos de la Reserva Federal <[www.federalreserve.gov/releases/z1](http://www.federalreserve.gov/releases/z1)>. Sumar los valores en carteras netas de inversiones directas y acciones externas sirve en alguna medida para reducir el rojo pero no reduce la tendencia a un deterioro sustancial.

