



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
PROGRAMA DE POSGRADO EN CIENCIAS POLÍTICAS Y
SOCIALES
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

**EL PAPEL DE LA ÉLITE CORPORATIVA ESTADOUNIDENSE EN EL BANCO
MUNDIAL**

T E S I S

**QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:
MAESTRA EN ESTUDIOS EN RELACIONES INTERNACIONALES**

P R E S E N T A :

AGATA BRECZKO

TUTOR: DR. JOSÉ LUIS OROZCO ALCANTAR
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES,

MÉXICO, D. F., SEPTIEMBRE 2014



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

“[...] está bien que exista y no quisiera que el mundo no tuviese un Banco Mundial.”

Robert A. Dahl

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
---------------------------	----------

CAPÍTULO 1. LAS ÉLITES Y EL GOBIERNO CORPORATIVO ESTADOUNIDENSE	7
--	----------

1.1. Conceptualizando a las élites.....	10
1.2. Las élites en los Estados Unidos	19
1.3. Re-conceptualizando: globalización, financiarización y neoliberalismo.....	34

CAPÍTULO 2. LA RED DE ÉLITES CORPORATIVAS EN EL BANCO MUNDIAL	48
--	-----------

2.1. Historia del Banco Mundial.....	49
2.2. La estructura del Banco Mundial.....	60
2.3. La red de funcionarios del Banco Mundial y la élite corporativa	63
2.3.1. <i>Una élite de origen nacional</i>	64
2.3.2. <i>Una incipiente élite transnacional</i>	74
2.4. La red de empresas y la unidad corporativa	80

CAPÍTULO 3. CONTROLES, INFLUENCIAS Y MECANISMOS DE PODER EN EL BANCO MUNDIAL COMO VEHÍCULOS PARA LA PROPAGACIÓN DE LOS INTERESES PRIVADOS DE LA ÉLITE CORPORATIVA ESTADOUNIDENSE	90
---	-----------

3.1. Un Banco Mundial dominado e influenciado por los intereses estadounidenses	91
3.2. El sector privado y el cambio institucional en el Grupo del Banco Mundial.....	102
3.3. El sector privado y sus instrumentos de poder: desde la crisis de deuda y el cofinanciamiento hacia los mecanismos de condicionalidad y ajuste	106
3.3.1. <i>El cofinanciamiento y los préstamos para mantener el servicio de la deuda</i>	110
3.3.2. <i>Sobre una reciprocidad asimétrica: reducción y renegociación de la deuda a cambio de condiciones</i>	118

CONCLUSIONES	125
---------------------------	------------

FUENTES CONSULTADAS.....	132
---------------------------------	------------

ÍNDICE DE GRÁFICAS, TABLAS Y DIAGRAMAS

Gráfica 1. La comparación entre las ganancias del sector financiero, la economía real y el PIB en los Estados Unidos	43
Gráfica 2. La distribución de los gerentes del sector financiero en las juntas directivas de las 167 empresas más importantes de los Estados Unidos, entre 1899 y 1974	45
Gráfica 3. El porcentaje de las acciones del sector financiero del total de las acciones en los años 1900, 1939, 1974, 1978 en el mundo	46
Gráfica 4. La red de funcionarios del Banco Mundial	65
Gráfica 5. Las conexiones entre los funcionarios y las corporaciones que dirigieron	67
Gráfica 6. Las conexiones entre los funcionarios del Banco y el gobierno estadounidense	70
Gráfica 7. Las empresas de la red en función de su grado de centralidad	75
Gráfica 8. La red de las empresas en el tiempo	82
Gráfica 9. Operaciones de cofinanciamiento del sector privado en el Banco Mundial, entre 1974 y 1995	113
Gráfica 10. Deuda externa total y privada en América Latina entre 1974 y 1982	115
Gráfica 11. Los países con alta deuda externa y los países receptores de importantes cantidades de préstamos del Banco Mundial en 1982	116
Diagrama 1. El diagrama que muestra los tres elementos indispensables y definitorios para determinar una élite de poder, en un mundo cada vez más globalizado. Versión actualizada del diagrama hecho por Domhoff.	79
Diagrama 2. Diagrama que ilustra la unidad corporativa	87
Tabla 1. El poder de voto estadounidense en el Banco Mundial entre 1982 y 2009, cada 2 años	96
Tabla 2. Tipos de decisiones que requieren mayorías especiales y super-mayorías en el BIRD, después de las reformas de 1989	98
Tabla 3. Deuda externa pública y privada de los países más endeudados (más de 10 000 millones de dólares) de los en 1982	114

INTRODUCCIÓN

Todo comienza con *el fin de la historia*. Es Francis Fukuyama quien crea esta perspectiva apocalíptica y utópica a la vez, en cuanto supone que, con el término de la bipolaridad y la caída de la Unión Soviética, también acaba la Historia y llega a su fin la diversidad de las ideologías. En este sentido, la victoria de la democracia liberal y del libre mercado, ambos fundidos en una suerte de *idea occidental*, corresponde, según él, a la última etapa política de la historia humana¹; se trata de una transición de un mundo político hacia uno guiado, más bien, por la racionalidad irrefutable e irreprimible de los mercados. Es también, supuestamente, un nuevo camino trazado hacia la paz y la tranquilidad internacionales. Una *Pax Americana y perpetua* de los negocios.

Cabe admitir que dicha *idea occidental* es, en gran medida, fruto de un orden creado y consolidado por los Estados Unidos inmediatamente tras la Segunda Guerra Mundial (o *hegemonía* estadounidense) y, más tarde, “recreado” y “replanteado” por el mismo país, añadida la participación cada vez más activa de otros actores: de la Europa reconstruida y unificada, de Japón y, posteriormente, de las periferias más desarrolladas y mejor conectadas con los centros capitalistas.

En gran medida, la *idea occidental* cobra vida y empieza a propagarse, con éxito (no obstante - en ningún momento libre de resistencias), gracias a la creación y la consolidación de una *institucionalidad* global - la cual abarca desde los ámbitos más puntuales y técnicos, hasta los proyectos político-económicos y culturales más ambiciosos, de alcance mundial. La *institucionalidad* multilateral hace posible, en efecto, que se cree una necesaria relación social, política e, incluso, cultural entre el *hegemón* y todos los demás actores en el sistema.

¹ Fukuyama, Francis, “The end of history?”, en *The National Interest*, verano de 1989

Tal relación necesariamente contiene dos variables indispensables: por un lado la dominación y, por otro lado, el consenso. Mediante este segundo medio, la historia de la hegemonía estadounidense se normaliza y se naturaliza: siendo su poder aceptado de forma pasiva y permisiva, a través de la creación de sentidos comunes generalmente compartidos.

Lo que nos proponemos discutir en las siguientes páginas es, precisamente, sobre algunas de las formas que ha tomado dicha victoriosa *idea occidental*, y la manera en que ésta es elaborada y predicada por los organismos internacionales y, en este caso particular, por el Banco Mundial.

Puede ser ésta, tal y como parece intuir Fukuyama, una fe homogénea en un mercado libre y autorregulado, y en un gobierno abierto y democrático, que es verdadera y endógenamente compartida por un cada vez mayor número de los pueblos y de los individuos dado, sencillamente, el éxito - supuestamente revelado y comprobado mediante la experiencia histórica - de ambas formas del *liberalismo*.

Pero esta *idea* puede considerarse también como una noción mucho más compleja, que se debe no tanto al simple éxito (muchas veces dudoso) de los resultados que esta misma produce, sino en cuyo origen influyen diversas fuerzas - y éstas no son anónimas, sino, por lo general, tienen nombre, apellido o una razón social concretos -, y en el que se reflejan diversos intereses, con tintes económicos y financieros predominantes.

A lo largo de la presente investigación, nuestro fin último consiste, en cierto sentido, en dismantelar dicha *idea occidental*, deconstruirla y volverla a visualizar, en este caso desde la óptica de sus fundadores y sus promotores, demostrando que se trata de la creación de *alguien* o de diferentes grupos de personas. Reflexionando en torno a esta *idea*, también deben de tomarse en cuenta, aunque sea brevemente, las resistencias que ésta suscita, y los instrumentos y mecanismos a través de los cuales la misma opera y se propaga.

La justificación que le ha dado sentido al presente trabajo es el hecho de que dicha visión racional y dominante ha adquirido presencia y cierta legitimidad,

en las últimas décadas, en el ámbito de las Ciencias Sociales y en las Relaciones Internacionales, traduciéndose en el, advertido por Fukuyama, *fin de las ideologías*, mediante la *síntesis* o la *simbiosis neo-neo*², que creó un puente de comunicación entre dos paradigmas - tradicionalmente irreconciliables en su forma y su fondo - el realista y el idealista.

Para la disciplina de las Relaciones Internacionales, contradiciendo a sus corrientes dominantes - la realista y la neorrealista - que constituyen las principales herramientas para su explicación, resulta fundamental entender que las redes globales van mucho más allá de la simple perspectiva estatal. En un mundo en el que el capitalismo se ha vuelto el motor principal del avance y del desarrollo, las élites económicas y financieras claramente se han convertido en un actor principal. Entender la naturaleza de este complejo agente cuya *lealtad* puede ir más allá de su origen nacional, implica un mejor entendimiento de las situaciones y de los problemas que se viven actualmente en el escenario internacional.

Desde la perspectiva de las Ciencias Sociales en general, la presente investigación es de un importante interés, en cuanto son las grandes poblaciones de los países más pobres quienes resultan ser las víctimas más afectadas por los intereses corporativos y financieros particularistas de una pequeña élite. Esta última, por su parte, ha logrado sacarle beneficios prácticos y reales a las predominantes perspectivas *liberal* y *neoliberal* del mundo de la teoría (que comparten, a su vez, la *cosmovisión idealista*). La creencia en las *leyes naturales* y en las *manos invisibles* que, supuestamente, guían a las anónimas fuerzas del mercado - *fe* convertida en una *verdad* por los *intelectuales orgánicos* y las prestigiosas Universidades y centros de pensamiento -, han constituido una suerte de coartada para dichas élites corporativas, fundamentalmente en los momentos de las grandes crisis del capitalismo. En este mismo sentido, resulta

² Se refiere al neorealismo y neoliberalismo, como dos corrientes que, actualmente, predominan en el estudio de las Relaciones Internacionales y de la Economía Internacional. Véase, para entender el problema con mayor detalle, la explicación de Steven Lamy, „Contemporary mainstream approaches: neo-realism and neo-liberalism”, en John Baylis y Steve Smith (coord.), *The Globalization of World Politics*, Oxford University Press, USA, 2004, pp. 208-210.

intelectualmente desafiante demostrar la inexistencia de dicha *mano invisible* de Adam Smith que el orden liberal y, posteriormente, neoliberal promueven.

Dicho de otro modo, en el presente trabajo se pretende “personificar” el análisis de la economía estadounidense y global, demostrando las complejas redes de relaciones que se crean entre los grandes corporativos estadounidenses y la política internacional, quitándoles de este modo *la máscara* del anonimato a las élites económicas.

Igualmente, dado el impresionante brote y la consolidación de los Organismos Económicos Internacionales, tras la Segunda Guerra Mundial, parece necesario el entendimiento de las lógicas que éstos han logrado implementar, dañando constantemente los tejidos políticos, económicos y sociales a nivel local en el mundo entero y, a la vez, privilegiando y fortaleciendo a las élites corporativas privadas, cuya racionalidad se ha vuelto cada vez más global.

Por último, entender y analizar las relaciones internacionales desde la perspectiva de las élites que influyen en las mismas parece ser una manera factible y pertinente, dado el orden actual del mundo: en un contexto de la globalización compleja, el debilitamiento del Estado-nación como actor tradicional y la desaparición figurativa de las fronteras.

La hipótesis central que ha guiado y le ha dado forma al presente trabajo sostiene que las élites corporativas de los Estados Unidos tienen una influencia crucial en la definición de su gobierno y, por lo tanto, sus intereses determinan también el rumbo de la política exterior del país. Como consecuencia de dicha influencia, las élites logran dominar o intervenir, ya sea directa o indirectamente, en la estructura y en la toma de decisiones de los organismos económicos internacionales y, de tal manera, penetran dentro de los sectores económicos y financieros de los países *en desarrollo*, modificando las políticas públicas y sociales ajenas de acuerdo con la lógica de sus intereses propios: privados y corporativos.

En el presente trabajo, nos centraremos en dos preguntas fundamentales en torno a la citada hipótesis, en el “quién” o “quiénes” y el “cómo” o “a través de qué medios”.

Por ello, nuestro objetivo central es el de entender el carácter y la influencia de las élites corporativas en el manejo de la política exterior estadounidense, indagando y explorando el caso de su participación y su presencia abrumadoras en el Banco Mundial, y todo lo que ello implica.

Con el fin de lograr el objetivo mencionado, se plantean diversas preguntas. Basándose en un esfuerzo por contestarlas, se edifica la estructura del presente trabajo. En un primer momento, se pretende explicar la conceptualización histórica de la élite, a la luz de dos construcciones teóricas - la elitista y la pluralista -, retomando de los clásicos lo que aun hoy en día sigue vigente, y complementándolo con las aproximaciones de los contemporáneos. Una vez explicado y profundizado el marco teórico general, se procura descender un nivel de análisis y detallar el estudio a través de un caso particular - la conceptualización teórica e histórica de la élite propiamente estadounidense que se consolida y fortalece tras la Segunda Guerra Mundial. No obstante, dado que el mundo actual sufre dos procesos paralelos - el de la globalización neoliberal y el de la *financiarización* - las élites corporativas deben de *re*-conceptualizarse a la luz de estos hechos recientes.

En el segundo capítulo, se analiza, en un primer lugar, la creación y el desarrollo histórico del Banco Mundial como un organismo que, desde un inicio, constituye una importante fuente de oportunidades tanto para la hegemonía estadounidense como para los negocios particulares de sus élites corporativas, en cuanto permite promover su, cambiante a lo largo del tiempo, idea de lo que es la *buena* economía, el *verdadero* desarrollo y las *correctas* prácticas del mercado e, incluso, de gobierno. Esto es, se demuestra que, efectivamente, en el seno de una organización supuestamente multilateral, se produce y reproduce una visión única, en un inicio casi exclusivamente estadounidense y, posteriormente, *occidental*.

Para demostrar, en un primer lugar, *quienes* promueven dicha *idea*, o crean los *sentidos comunes* en una sola dirección, se analiza a fondo la estructura administrativo-organizacional y las jerarquías internas del Banco. En última instancia, considerando a algunos personajes como más importantes que otros, se propone una muestra de funcionarios y se crea una red que permite visualizar lo que se descubre y, a partir de allí, se entiende - ya en términos empíricos y no meramente teóricos -, por una élite corporativa estadounidense.

En el último y tercer capítulo, una vez respondida la pregunta sobre el *¿quién?*, se busca las respuestas al *¿cómo?* y *¿a través de qué medios?*. En este sentido, en un primer lugar se explica el claro predominio de los Estados Unidos sobre el Banco Mundial, en un primer momento imposible de desafiar y, con el tiempo, cada vez más compartido, pero aun así crucial y dominante. Esta presencia estadounidense, como se demostrará, resulta evidente si se toma en cuenta su poder de voto y de veto, pero también el peso de su personal, la presidencia del Banco, las ventajas de la localización geoestratégica, como también las presiones indirectas del Tesoro y de la Reserva sobre la Institución. En un segundo momento, se demuestra la diversificación de los mecanismos que permiten una entrada más flexible y, por lo tanto, la propagación y la extensión más ágiles de los intereses privados de las élites corporativas. Al final, se pretende evidenciar la clara influencia de dichas élites en los gobiernos deudores y, en cierto modo, la conversión última, emblemática del período neoliberal, de la *lex mercatoria* en las leyes y políticas públicas locales, mediante las herramientas de condicionalidad y de ajuste sectorial y estructural.

CAPÍTULO 1.

LAS ÉLITES Y EL GOBIERNO CORPORATIVO ESTADOUNIDENSE

La economía, bajo los preceptos liberales y neoliberales que han dominado el pensamiento y las políticas concretas de las pasadas cuatro décadas, se muestra como una parte relativamente autónoma e independiente dentro de la vida social. En este sentido, el mercado no debe ser dirigido por las “mentes” humanas a través de la regulación legal e intervención premeditada constante para organizarlo, sino más bien debe regirse mediante los intereses individuales espontáneos, las aspiraciones privadas y las necesidades - básicas y no tan básicas - que llevan a la economía a su cauce natural y adecuado, desvinculándola en cierto modo y cada vez más de su origen político-jurídico. Así, el mercado moderno, tendiente hacia una autorregulación deshumanizada y dominado por las supuestas leyes naturales, entendidas en términos de un simple ajuste entre la oferta y la demanda mediante el mecanismo de precios, puede y debe ser fuertemente debatido.

Polanyi, por ejemplo, demuestra que la economía está muy lejos de poder considerarse autónoma y libre de las planificaciones y los arreglos humanos. Está, al contrario, arraigada en toda una serie de procesos políticos, sociales, psicológicos, e incluso religiosos, entre otros. No es, “a la smithiana”, un ente impersonal, guiado por una mano invisible, sino más bien se trata de una creación terrenal dirigida por las múltiples manos más o menos apreciables de la administración, al estilo de Bentham, Polanyi o Alfred Chandler³. De hecho,

³ Así, se desmitifica la idea de la existencia de una “mano invisible” que determine el funcionamiento de la economía, considerando más bien que esta visión debe ser remplazada y desmentida mediante un estudio sobre el complejo y amplio aparato administrativo-burocrático que determina las labores, las acciones y las decisiones tomadas por las corporaciones. Cfr. Alfred D. Chandler Jr., *The Visible Hand : The Managerial Revolution in American Business*, Library of Congress, sixteenth printing, USA, 2002, pp. 1-13 ; Karl Polanyi, *La Gran Transformación Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, Fondo de Cultura Económica, tercera impresión, México, 2012 ;

argumenta Polanyi, incluso el liberalismo es algo planeado por el mismo Estado que se ve obligado a asegurar ciertas condiciones imprescindibles para que un mercado autorregulado, de hecho, pueda existir.

El *laissez-faire* no tenía nada de natural; los mercados libres no podrían haber surgido jamás con sólo permitir que las cosas tomaran su curso. Así como las manufacturas de algodón - la principal industria del libre comercio - se crearon con el auxilio de los aranceles protectores, los subsidios [...], el propio *laissez-faire* fue impuesto por el Estado. [...] El *laissez-faire* se planeó.⁴

Incluso podemos apreciar que, en las últimas décadas, el mismo proceso de planificación para “regular” en cierto modo la creciente desregulación se ha dado también a nivel internacional, a través de la creación de diversos regímenes. Éstos últimos pueden definirse, en términos de Ruggie, como “[...] instituciones sociales, alrededor de las cuales las expectativas de los actores convergen en un área específico de relaciones internacionales.”⁵ Además, de acuerdo con el mismo autor, estos regímenes, pero fundamentalmente los que se ocupan del dinero y del comercio, han reflejado y a la vez afectado profundamente el orden económico y político de la segunda posguerra.⁶

A pesar de lo que pretenden demostrar los liberales y neoliberales, la humanidad no es un simple “adjunto” del mercado, sino, al contrario, “[...] la economía humana está sumergida por regla general en las relaciones sociales”⁷ y éstas son su fuerza creadora, reguladora y planificadora tanto a nivel nacional como internacional.

⁴ Karl Polanyi, *La Gran Transformación Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, Fondo de Cultura Económica, tercera impresión, México, 2012, pp. 194 y 196

⁵ John Gerard Ruggie, “International regimes, transactions, and change: embedded liberalism in the postwar economic order”, *International Organization*, nr. 36,2, Primavera 1982, p. 380 [traducción propia]

⁶ *Op. Cit.*, p. 379

⁷ Karl Polanyi, *Op. Cit.*, p. 94

Si de esta manera las fuerzas de mercado anónimas e imposibles de detectar quedan descartadas de la definición de la economía que en este trabajo se maneja, es factible preguntar entonces qué tipo de relaciones definen, diseñan y moldean las estructuras de la misma. Sin duda, siguiendo la lógica de Soros y Polanyi, resulta evidente que:

Los acontecimientos económicos y sociales, a diferencia de los acontecimientos que preocupan a los físicos y los químicos, suponen la presencia de actores pensantes. Y los actores pensantes pueden cambiar las reglas de la economía y los sistemas sociales en virtud de sus propias ideas acerca de estas reglas.⁸

Por otro lado, los Estados como entes abstractos y totalizadores, como pretenden mostrarlos las visiones tradicionalistas - el Realismo y el Idealismo - ya no bastan o, más bien, nunca bastaron para explicar el complejo proceso social y económico, tanto al interior, como en lo internacional. Ya no son y, probablemente, nunca fueron los únicos agentes que influyen en los espacios globales. Salas-Porras argumenta la existencia de un actor que ha sido fundamental a lo largo de la historia, pero que, no obstante, ha cobrado importancia en las últimas décadas: “Las empresas privadas se convierten, de manera creciente, en importantes socios y oferentes de recursos que los gobiernos son menos capaces o tienen menos voluntad de aportar.”⁹

Arthur Bentley supone incluso que los procesos políticos no deben ni pueden explicarse, ni definirse en términos de un “todo social”, ni tampoco desde la óptica de un “Estado” abstractamente entendido:

⁸ George Soros, *La crisis del capitalismo global, la sociedad abierta en peligro*, Editorial Sudamericana, Madrid, 1999, p. 62

⁹ Alejandra Salas-Porras Soulé y Matilde Luna Ledesma, “Introducción: ¿Quién gobierna América del Norte?”, en *¿Quién gobierna América del Norte. Elites, redes y organizaciones*, SITESA, UNAM, México 2012, p. 16

[...] en lo que se refiere al fenómeno social, creo que se justifica mi afirmación de que un grupo como “el todo social” no existe y no entra en nuestra interpretación bajo ninguna forma y en ningún momento. [...] [El Estado] es un concepto de la misma naturaleza que el del “todo social”.¹⁰

De igual manera que Bentley, en esta investigación siempre y cuando se usa el término del Estado o del interés nacional, no se hace referencia a los usualmente entendidos conceptos amplios que pretenden abarcar totalidades, generalizar diversas realidades y que funcionan en las ciencias sociales como modelos simplificadores que muchas veces no reflejan ni explican el hecho real.

En este sentido y con esta renuncia hacia lo que significa e implica el actor estatal así entendido, ¿quién sería el verdadero o, por lo menos, más probable motor de la historia, para efectos de este trabajo, en el ámbito global? La teoría de las élites (estructuralista), como también su contrincante pluralista, pueden considerarse como intentos acertados por dar una respuesta más adecuada al problema planteado.¹¹

1.1. Conceptualizando a las élites

El concepto de la élite que va a cobrar sentido para el presente trabajo es el definido por Scott, que se refiere siempre a “[...] los grupos que detentan cierto grado de poder.”¹² En este sentido, la idea del poder es inherente e inseparable de la de la élite y se entiende como la capacidad intencional y cada vez más

¹⁰ Arthur Bentley, *The Process of Government; A Study of Social Pressures*, The University of Chicago Press, Chicago, 1908, pp. 200 y 263, [traducción propia]

¹¹ Más no son las únicas: a esta problemática intentan responder igualmente la corriente neorrealista que, si bien considera como preponderante el factor del poder, acepta que los estados ya no son sus únicos agentes, si bien siguen siendo los más importantes. Las teorías constructivistas también se esfuerzan por entender las relaciones internacionales y jerarquías existentes como un constante constructo de los diversos agentes.

¹² John Scott, “Modes of power and the re-conceptualization of elites”, *The Sociological Review*, Vol. 56, Mayo 2008, p. 28 [traducción propia]

institucionalizada para afectar las conductas de otros agentes.¹³ Los mecanismos de ejercer el poder definidos por Scott se inspiran en la tradición gramsciana y se resumen en, por un lado, la influencia coercitiva por medio de la manipulación (castigos y premios) y de la fuerza (solamente castigos); y, por otro lado, la influencia persuasiva que “[...] ofrece argumentos, llamados y razones, y que lleva a los subalternos a creer que es apropiado actuar de una forma y no de otra.”¹⁴ Este tipo de influencia opera a través de la significación y legitimación, que a su vez crean sentidos comunes y valores compartidos y son así “internalizados” y aceptados por el resto del sistema.

Para fines de este trabajo, esta última forma del poder es la más relevante, en cuanto más adelante se investiga la existencia empírica y el papel de las élites en las Instituciones Globales, con el caso particular del Banco Mundial como ejemplo. No obstante, será igualmente importante reflexionar hasta qué punto el poder que detenta este tipo de instituciones es realmente fruto de un consenso y de una autoridad (entendida como legítima), y en qué momento puede haber cabida para los tipos más intrusivos del poder, como, para dar un ejemplo, la manipulación reflejada en sanciones tanto positivas como negativas, bajo las formas de condicionalidad, crédito y acceso a mercados.

El término de élite que va a utilizarse en este trabajo debe diferenciarse de los conceptos de “clase”, “clase superior” o “clase capitalista” a los que diversos teóricos frecuentemente hacen referencia, dando lugar a confusiones. En este caso, mientras que las nociones de clase deben entenderse en función de la participación de los actores en el proceso productivo y su relación con la propiedad que se deriva del mismo, el término de la élite o, en último caso, de clase dirigente, debe de estar siempre vinculado con la idea y las diferentes formas, muchas veces entremezcladas, de ejercer el poder en una sociedad a través de las estructuras concretas. Mientras que, como observó Domhoff, por lo

¹³ *Ibidem*, p. 29

¹⁴ *Ibidem*, p. 30

general la élite surgirá de una misma clase alta, definitivamente no toda la clase superior ocupará los cargos que impliquen el ejercicio del poder.¹⁵

En este trabajo se pondrá el acento en las élites privadas o corporativas que Salas-Porras define como un “[...] grupo de propietarios y ejecutivos que dirigen - a través de redes y constelaciones de intereses industriales y financieros - las más grandes corporaciones transnacionales de alcance global o regional”¹⁶ y la manera en que éstas se entrelazan y se desenvuelven en los espacios de dominio público, y la forma en que definen y privatizan a su manera y de acuerdo con sus intereses las políticas públicas.

Ahora bien, una vez que está definida la manera general en que se trabajará con el término de la élite a lo largo de esta investigación, resulta de fundamental importancia detallar su construcción histórica y conceptual, y entender el estado del arte creado en torno a éste, tomando en consideración tanto las voces a favor como las críticas.

La élite puede entenderse desde diversas perspectivas y enfoques. Sin duda alguna, el contexto histórico y el tipo de sociedad en cuestión influyen sustancialmente en cómo y bajo qué lógicas ésta se va a manifestar. No obstante, es posible encontrar algunos rasgos comunes que le han adjudicado los teóricos clásicos y que, a pesar del paso del tiempo, han permanecido de cierta manera vigentes y siguen constituyendo la base de todos los estudios posteriores.

Lo que resulta común en casi todos los tiempos y “[...] en todas las sociedades, desde las medianamente desarrolladas, que apenas han llegado a los preámbulos de la civilización, hasta las más cultas y fuertes, es el hecho de que existen dos clases de personas: la de los gobernantes y la de los gobernados”¹⁷; en este orden, las primeras - que son las minorías siempre -, según Mosca, van a

¹⁵ Cfr. G. William Domhoff, *Who Rules America? Power, Politics, and Social Change*, Mc Graw Hill, Quinta Edición, Estados Unidos, 2005, pp. 1-17

¹⁶ Alejandra Salas-Porras Soulé y Matilde Luna Ledesma, *Op. Cit.*, p. 14

¹⁷ Gaetano Mosca, “La clase política”, en *Diez textos básicos de ciencia política*, Ed. Ariel, 3era edición, Barcelona, 2007, p. 23

desempeñar funciones políticas, convirtiéndose de tal forma en gobernantes y dejando a los demás en su modesto papel de gobernados.

Vilfredo Pareto desafía la definición de Mosca, considerando que la élite no siempre tendrá un sentido eminentemente político. Visión que, posteriormente, es enfrentada en la reconceptualización hecha por Scott¹⁸. No obstante, desde la perspectiva de Pareto, efectivamente existen las élites que gobiernan y las que no:

[...] hay que dividir la clase en dos, es decir separar a quienes directa o indirectamente influyen en el proceso del gobierno y, por lo mismo, forman parte de una *élite gobernante* de aquellos que son una *élite no gobernante*.¹⁹

La élite, desde su perspectiva, no es una clase totalmente homogénea, sino todo lo contrario. Tiene miembros activos e inactivos; hay quienes merecen pertenecer a la misma y otros que simplemente forman parte de ella a través de lazos familiares o de amistad. Si bien Pareto complejiza la composición de la clase electa, dividiéndola en gobernante y ociosa, también tiene una visión, igual que Mosca, bastante dualista: al final, la sociedad se separa en dos; entre la élite y la no-élite que se distingue del resto de la sociedad o, en términos más contemporáneos de Stiglitz, del “99 por ciento”²⁰.

Esta visión dualista y la preocupación por si la minoría gobernante es un ente homogéneo o heterogéneo han marcado todos los estudios posteriores sobre la problemática de las élites. A manera de ejemplo, Mills considera que estos “altos círculos” están en su mayor grado unificados: en sus propias palabras, “[...] los principales individuos [...] tienden a unirse, a formar la minoría [...]”²¹

Domhoff reconoce, en mayor medida que Mills, los antagonismos existentes en el seno de una élite que imposibilitan su unificación total. Éstos pueden ser la

¹⁸ Cfr. John Scott, “Modes of power and the re-conceptualization of elites”, *The Sociological Review*, Vol. 56, Mayo 2008

¹⁹ Vilfredo Pareto, *Tratado de Sociología General*, PWN, Varsovia, 1994, p. 519 [traducción propia]

²⁰ Cfr. Joseph Stiglitz, “Of the 1%, by the 1%, for the 1%”, en *Vanity Fair*, mayo 2011, disponible en línea [<http://www.vanityfair.com/society/features/2011/05/top-one-percent-201105>], consultado 12.09.2013

²¹ Charles Wright Mills, *Elite de poder*, Fondo de Cultura Económica, México, 1987, p. 16

religión, las cuestiones étnicas, regionales y, sobre todo, los intereses de negocios rivales²².

Si bien las concepciones pluralistas han hecho de la dualidad y de la homogeneidad presentes en los trabajos de los elitistas el foco central de su vivaz crítica, tampoco han logrado desprenderse de las mismas, por lo menos no del todo.

Por ejemplo, Dahl - uno de los principales representantes del pluralismo - reconoce la existencia necesaria de los líderes, cuya principal característica es el hecho de que detentan mayores grados de poder que los demás, incluso en sistemas democráticos. Por lo tanto, al aceptar que existe un grupo de personas que tienen la capacidad de tomar decisiones por el resto de la sociedad, puede decirse que éstas efectivamente conforman una élite de poder, a pesar de que Dahl critica y rehúye del concepto, considerándolo inadecuado:

[...] los regímenes populares, como todos los demás regímenes, inevitablemente tendrían líderes - es decir, hombres con mayor autoridad, y por tanto mayor poder e influencia que los ciudadanos ordinarios.²³

Para Dahl, al estudiar las estructuras de poder en el caso particular de New Heaven, es evidente que la supuesta desaparición de la élite que el autor argumenta, “[...] no ha llevado a la emergencia del gobierno del pueblo.”²⁴

Asimismo, Dahl, si bien lo critica al confrontarse con los elitistas, también aprecia un cierto dualismo en la sociedad que estudia. Hay grupos de hombres que son “animales políticos” y hay un grupo mucho más amplio de los ciudadanos apolíticos. Al rechazar la presencia de una élite de poder, pero al negar también la existencia de una democracia representativa perfecta, Dahl argumenta que el

²² Cfr. G. William Domhoff, *¿Quién gobierna Estados Unidos?*, Siglo Veintiuno Editores, México, 1969, p. 43

²³ Robert A. Dahl, “Further Reflections on ‘The Elitist Theory of Democracy’”, en *The American Political Science Review*, Vol. 60, No. 2, Junio 1966, p. 297, [traducción propia]

²⁴ Robert A. Dahl, *Who Governs? Democracy and power in an american city*, Yale University Press, Second Edition, New Haven and London, 2005, p. 86 [traducción propia]

sistema oligárquico de las minorías gobernantes (sostenido por los elitistas) se vio sustituido por una suerte de “meritocracia”. En este sistema, los líderes detentan el poder, como los artistas detentan el potencial artístico de una sociedad; en otras palabras, los que gobiernan efectivamente gobiernan, porque la gran mayoría de los demás no tiene la capacidad ni el interés de hacerlo.

Además, si bien Dahl critica las generalizaciones que hacen los teóricos elitistas en torno a un cierto grado de unión y de rasgos comunes que caracterizan a la minoría gobernante, el autor también generaliza, al hablar de la división dualista de la sociedad en las “subculturas políticas” y los “estratos apolíticos”. Los *políticos* son seres racionales, calculadores, influyen directa y activamente en las políticas del gobierno; de hecho, Dahl admite que algunos tienen un grado de influencia sobresaliente. Los miembros del estrato político están bien y extensivamente comunicados y conectados entre sí, y con la red nacional y las redes locales a través de diversas organizaciones que no necesariamente son de índole política: también los unen lazos comerciales y profesionales, entre otros; Dahl admite incluso que los miembros del estrato político surgen también de una cierta homogeneidad cultural y educativa: por ejemplo, leen los mismos periódicos y revistas.

Del otro lado, definitivamente en su sombra, está el estrato apolítico que representa a la gran mayoría de la población y a la que Dahl caracteriza como poco calculadora y políticamente influenciada fundamentalmente por inercia, costumbres, lealtades poco entendidas, emociones e impulsos. No existen tantas conexiones dentro de este grupo y los flujos de información son muy pobres. Su única participación en la política es superficial: se da en tiempos de elecciones.²⁵

En este sentido, la descripción de las estructuras de poder hecha por Dahl - el máximo representante de los pluralistas - también tiene rasgos dualistas y generalizadores. Su descripción de la “meritocracia” democrática y pluralista

²⁵ Cfr. Robert A. Dahl, “Further Reflections on ‘The Elitist Theory of Democracy’”, en *The American Political Science Review*, Vol. 60, No. 2, Junio 1966

contiene, desde nuestra perspectiva, un contenido compartido con las teorías elitistas.

En el mismo sentido, tanto Mosca, Pareto, como la mayoría de sus seguidores que definieron la teoría de las élites, concuerdan en cuanto las minorías tienen ciertas características particulares en común que las distinguen de las masas de los gobernados. Además, en términos más generales, de la “[...] enorme ventaja que les da la organización [frente a una mayoría caótica], las minorías gobernantes están constituidas por lo común de tal manera que los individuos que las componen [...] [cuentan con] algunas cualidades que les otorgan cierta superioridad material e intelectual, y hasta moral.”²⁶

El factor sobre cuya importancia parecen coincidir todos los teóricos de la élite, desde los clásicos hasta los contemporáneos, es la riqueza. Mientras que en las tribus y en las sociedades pre- o, simplemente, no-capitalistas la característica principal de sus clases gobernantes es su fuerza física, necesaria para la sobrevivencia y la dominación, en el mundo de la economía de mercado - en donde la propiedad privada es protegida por “[...] la fuerza *práctica y real* de las leyes”²⁷ estatales y se vuelve la fuente y el principal símbolo de poder -, la élite gobernante transita de constituirse de guerreros a componerse principalmente de los ricos. Tal y como sostiene Mosca, “[...] los gobernantes son los ricos, más que los fuertes.”²⁸

En este punto se plantea un círculo virtuoso que, en muchos casos, se pervierte y se convierte en vicioso y determinista, tal como lo perciben Mosca, Pareto y, más tarde, Mills y Domhoff.

[...] así como el poder político produjo la riqueza, ahora la riqueza producirá el poder [...]; si por un lado los poderosos

²⁶ Gaetano Mosca, *Op. Cit.*, p. 25.

²⁷ Gaetano Mosca, *Op. Cit.*, p. 28

²⁸ *Idem*

son por lo general los ricos, por otro basta ser rico para convertirse en poderoso.²⁹

Cuando la élite se ubica en la cima del poder solamente por la simple suerte hereditaria de ser rica y ya no por contar con otras cualidades o características, en general se pone en marcha el proceso de circulación; proceso ya advertido por Mosca, pero descrito con mayor detalle por Vilfredo Pareto y retomado por los teóricos contemporáneos. Hay circulación o movilidad social cuando los individuos pertenecientes a la masa de los “gobernados” llegan a entrar en los pequeños círculos y una élite se ve complementada o remplazada por otra, con características más coherentes y acordes a su tiempo.

“Si la aristocracia humana, como una raza de animales”, nos dice Pareto, “se reprodujera conservando más o menos similares características, la historia humana sería entonces enteramente distinta a la que conocemos.”³⁰ No obstante, no es el caso y la élite declina tanto en cantidad como en calidad, por lo cual los vacíos deben de ser llenados por nuevos miembros, más dinámicos y activos. La historia, nos cuenta Pareto, es en estas condiciones “el cementerio de las aristocracias.”³¹

Otra característica que rescatan los teóricos, desde los clásicos hasta los más contemporáneos, es la importancia de definir las élites en función de las instituciones que las albergan y les dan identidad. De hecho, en torno a esta cuestión, Mills plantea una pregunta hasta cierto punto retórica: “¿Determina la minoría los papeles que representa? ¿O determinan el poder de la minoría los papeles que les encomiendan las instituciones?”³² Tal vez la respuesta más adecuada sea la que explica que “[...] existe una relación mutuamente constitutiva entre las elites y las organizaciones a través de las cuales éstas gobiernan [...]”³³

²⁹ *Idem*

³⁰ Vilfredo Pareto, *Op. Cit.*, p. 521

³¹ *Idem*

³² Charles Wright Mills, *Op. Cit.*, p. 30

³³ Alejandra Salas-Porras Soulé y Matilde Luna Ledesma, *Op. Cit.*, p. 10

Por un lado, estas últimas adquieren su propio “carácter” en dependencia del perfil y de los intereses de sus miembros que las “ponen” en movimiento, al crear las políticas y al construir, ejercer y legitimar el poder. Las instituciones requieren también de los vínculos entre sus respectivos participantes para poder relacionarse con otros organismos de la misma u otra índole, coordinar sus actividades y someterse a los constantes flujos de información y conocimiento.

Por otro lado, también “[...] las élites deben de definirse en relación con las estructuras de dominación que las constituyen”³⁴ y no pueden entenderse fuera de las mismas. En este sentido, según Domhoff, en “[...] la base de la clase superior [...] hay una serie de instituciones sociales que son su columna vertebral.”³⁵ Mills sostiene y complementa esta idea que convierte a las instituciones en unos verdaderos agentes de cambio:

[...] la minoría no está formada simplemente por los que tienen el máximo, porque no “tendrían el máximo” si no fuera por sus posiciones en las grandes instituciones. Pues esas instituciones son las bases necesarias del poder, la riqueza y el prestigio, y al mismo tiempo los medios principales de ejercer el poder, de adquirir y conservar riqueza y de sustentar las mayores pretensiones de prestigio. [...] Nadie puede ser verdaderamente poderoso si no tiene acceso al mando de las grandes instituciones [...].³⁶

Tomando en cuenta todo lo anterior, se puede concluir que la *institución* (o la *organización*) es, en primer lugar, un elemento básico para la formación de las élites - en las escuelas y en las universidades éstas obtienen una educación concreta; en los clubes y en las fraternidades se define su conciencia socio-

³⁴ John Scott, “Modes of power and the re-conceptualization of elites”, *The Sociological Review*, Vol. 56, Mayo 2008, p. 32

³⁵ G. William Domhoff, *¿Quién gobierna Estados Unidos?*, Siglo Veintiuno Editores, México, 1969, p. 26

³⁶ Charles Wright Mills, *Op. Cit.*, p. 17

económica y de clase; además, en los puestos directivos y profesionales, se definen sus intereses estratégicos.

En segundo lugar, esta misma élite requiere de las instituciones también para perpetuar el *status quo* y para mantener la posición de dominación, entendida como un “[...] poder que es estructurado en las relaciones de control estables y duraderas”³⁷, que difícilmente pudieran darse fuera de una configuración institucional bien definida. En palabras de Mills:

Es cierto que no todo el poder está vinculado a esas instituciones ni se ejerce mediante ellas, pero sólo dentro y a través de ellas puede el poder ser más o menos duradero e importante.³⁸

Una vez que se analizó algunos de los rasgos más característicos que explican el concepto general de la élite y confluyen en las aproximaciones de diferentes teóricos sobre el mismo tema, desde sus versiones más clásicas hacia las más contemporáneas, es factible bajar a un nivel de análisis más concreto. Sosteniendo que las manifestaciones de una élite pueden variar en diferentes tiempos y sociedades, se pasará a la descripción del desarrollo particular de la misma en los Estados Unidos, para posteriormente explicar una cierta re-conceptualización que ha sufrido el concepto desde una perspectiva inter-, o incluso transnacional, en el contexto de la globalización.

1.2. Las élites en los Estados Unidos

En primer lugar, para estudiar el caso particular estadounidense, resulta pertinente detenerse un momento y analizar brevemente las condiciones en las cuales se formó su “minoría” en el poder.

³⁷ John Scott, *Op. Cit.*, p. 31

³⁸ Charles Wright Mills, *Op. Cit.*, p. 17

Su desarrollo histórico particular y su nacimiento como un país capitalista, “excepcional” en términos de Tocqueville, tuvieron una fuerte influencia en el carácter de sus élites: éstas nunca tuvieron que afrontar el yugo del feudalismo, la verticalidad de la Iglesia y el absolutismo de los reyes, y entraron en la fase industrial casi inmediatamente.³⁹ Tanto Domhoff, como Mills y Orozco subrayan esta característica como punto de partida crucial para la comprensión de la vida política y económica norteamericana posterior. Este último autor aclara que:

La élite norteamericana entró en la historia moderna como una burguesía virtualmente sin oposición. Ni antes ni después ha habido ninguna burguesía nacional que haya conocido tales oportunidades y ventajas.⁴⁰

Domhoff, por su parte, considera que los rasgos del sistema político en el que se inmiscuyeron las primeras migraciones también representan un aspecto definitorio de la clase superior norteamericana que, al fin y al cabo, “[...] es la única que se formó en el marco de un gobierno representativo y una ideología igualitaria [...]”⁴¹

Si bien, en efecto, la sociedad en los Estados Unidos se formó en un contexto de considerable libertad e igualdad, sobre todo si lo comparamos con la Europa de la misma época, Mills subraya que ello:

[...] *no* quiere decir que no haya estratos superiores en los Estados Unidos. El que hayan salido de una “clase media” que no ha tenido superiores aristocráticos, no quiere decir que hayan seguido siendo clase media cuando hicieron posible su propia superioridad enormes aumentos en riqueza.⁴²

³⁹ Cfr. Alexis de Tocqueville, *Democracy in America*, A Signet Classic, New York, 2001, pp. 39-58

⁴⁰ Charles Wright Mills, *Op. Cit.*, p. 20

⁴¹ G. William, Domhoff, *Op. Cit.*, p. 20

⁴² Charles Wright Mills, *Op. Cit.*, 19, cursivas originales del autor

Otro aspecto a considerar es que las élites estadounidenses, desde un inicio, tuvieron un sentido fuertemente asociado con la riqueza, las finanzas y las industrias privadas, alejándose de la tradicional élite pública-política estatal. Domhoff sostiene esta idea, al afirmar que “[...] la clase superior norteamericana es una aristocracia de negocios, y los negocios constituyen su preocupación primera.”⁴³

Huntington supone incluso, de manera bastante atrevida, que existe una “[...] virtual ausencia del concepto de ‘Estado’ en el pensamiento americano.”⁴⁴ Desarrollando la misma idea, José Luis Orozco sostiene que “[...] ajenos a las profecías de Maquiavelo, Bodin y Hobbes, los norteamericanos podrían desarrollar un ‘evangelio de la riqueza’, pero jamás un ‘evangelio del poder’ y sus secuelas de *raison d’état*.”⁴⁵ Bentley, como ya se mencionó arriba, desprestigia incluso el mismo concepto del Estado, considerándolo inútil en términos explicativos y rentable solamente en términos prácticos y de propaganda, necesario en el momento de crear un mito nacional.

En este sentido, Bentley no acepta la idea de un interés nacional global que represente las necesidades y las aspiraciones de absolutamente todos sus miembros. Se trata más bien de una diversidad de grupos en juego.

Analizando cualquier problema político que concierna a los Estados Unidos [...] nunca deberíamos considerar a los intereses de una nación entera como decisivos. Siempre se confrontarán partes de la nación, muchas veces en clara oposición a sus otras partes.⁴⁶

En este mismo sentido, Bentley concluye sobre el problema del interés: “No tengo nada que decir sobre el ‘interés político’ como tal, pero sí mucho sobre los

⁴³ G. William, Domhoff, *Op. Cit.*, p. 48

⁴⁴ Samuel P. Huntington, *American Politics: the Promise of Disharmony*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1981, p. 34 [traducción propia]

⁴⁵ José Luis Orozco, *El Estado Norteamericano*, Colección Grandes Tendencias Políticas Contemporáneas, UNAM, 1986, p. 3

⁴⁶ Arthur Bentley, *Op. Cit.*, p. 220

intereses multiformes que trabajan y se reflejan a través del proceso político.”⁴⁷ Bentley dibuja aquí una imagen de pluralismo democrático estadounidense, en el que algunos intereses pesan más que otros y algunos grupos son capaces de influir y controlar los procesos sociales más que los demás.

El hecho de que, como explica Bentley, haya cabida para los intereses privados y sectoriales en el proceso político estadounidense, significa que el Estado norteamericano, desde un inicio, se sumerge y, muchas veces, se “deja llevar” por esta relación perpetuada en un acuerdo estratégico entre los ámbitos públicos y privados; en una “[...] síntesis estatal-empresarial del ‘pragmatismo revivificado’ norteamericano [que] se reubica en las coordenadas de la política del poder y la política de la ganancia.”⁴⁸

Esta “memorable alianza” que describe Orozco se expresa no solamente a través del carácter socio-económico y político de la élite, sino también en las instituciones funcionales que permiten su existencia. Estas últimas, como se ha demostrado más arriba, juegan un papel definitorio para las formaciones sociales. En este sentido, las élites estadounidenses operan, desde un inicio, dentro de las lógicas de un “Estado Corporativo” que les otorga una gran flexibilidad y elasticidad a la hora de actuar. Edward S. Greenberg considera incluso que el gobierno estadounidense está diseñado de tal manera, como para poder satisfacer, con la mayor eficiencia posible, los intereses sectoriales:

[...] podemos conceptualizar mejor al Congreso como una colección de representantes de los intereses especiales, bien organizados, bien financiados y restringidos. Constituye la suma total [...] de los grandes grupos locales de interés,

⁴⁷ *Ibidem*, p. 212

⁴⁸ José Luis Orozco, *Op. Cit.*, p. 29

las industrias y otras élites empresariales diseminados a lo largo del país.⁴⁹

Bentley, en el mismo sentido, sostiene que los “[...] múltiples intereses que obtienen representación a través de varios miles de funcionarios con diferentes grados de éxito”⁵⁰ es lo que define por completo al gobierno estadounidense. De acuerdo con los resultados de su investigación, estos grupos de interés “[...] crean el gobierno y trabajan a través de éste; el gobierno, como actividad, trabaja ‘para’ los grupos; entonces, el gobierno, desde el punto de vista de algunos grupos puede a veces ser su herramienta privada; desde el punto de vista de otros, parece ser a veces su mortal enemigo.”⁵¹ También Mills explica claramente la dualidad y la reciprocidad entre lo público y lo privado:

Si hay intervención gubernamental en la economía organizada en grandes empresas, también hay intervención de esas empresas en los procedimientos gubernamentales.⁵²

Charles Austin Beard, con su *Interpretación Económica de la Constitución de los Estados Unidos*, no hace más que confirmar en el plano constitucional - con hechos, cifras y apellidos concretos -, las tesis de Greenberg, Bentley, Mills y Orozco. Con su estudio demuestra una suerte de compromiso histórico al que llegaron los diferentes proyectos de desarrollo económico y político, derivados de la competencia entre el norte y el sur, y sus rivales modos de producción. Evidencia en este sentido que se llegó a un temporal

[...] equilibrio elitista entre esas dos grandes alternativas del Estado cerrado, a la europea, centralizado, proteccionista, administrativista, militar, antifrancés, y el Estado abierto,

⁴⁹ Edward S. Greenberg, *The American Political System: A radical Approach*, Winthrop Publishers, Inc., Cambridge, Massachusetts, 1977, pp. 317 y 318

⁵⁰ Arthur Bentley *apud* José Luis Orozco, *Op. Cit.*, p. 16

⁵¹ Arthur Bentley, *Op. Cit.*, p. 270

⁵² Charles Wright Mills, *Op. Cit.*, p. 15

localista, cautamente fisiocrático, agrario, esclavista, sustentado en “el derecho natural al autogobierno”.⁵³

Ahora bien, un vez aclarado el carácter único de las élites norteamericanas desde su nacimiento y evidenciada la inserción de sus intereses privados en el aparato público pragmáticamente construido, ¿cuáles entonces son sus rasgos particulares a lo largo de su historia y cuáles son dichos intereses, y hasta qué punto éstos “gobiernan” al Estado estadounidense?

Mills y Domhoff, ambos representantes de la teoría de las élites en su vertiente estructuralista, se dan la tarea de sistematizar dichos rasgos, dándoles un sentido histórico y evidenciándolos con datos empíricos concretos. De igual forma, ambos confirman con los resultados de sus investigaciones que, efectivamente, existe una suerte de simbiosis entre la razón de mercado y la del Estado en el caso del gobierno estadounidense. No obstante, cabe matizar que esta relación no siempre es simple ni del todo simétrica, lo cual se demostrará con más detalle en el estudio de caso de la presente investigación.

Domhoff y Mills afirman que el afianzamiento de las élites en la dimensión federal de los Estados Unidos se dio “[...] en la segunda mitad del siglo XIX coincidiendo con el auge de la economía nacional de las grandes empresas [...]”.⁵⁴ Mientras que en otro tiempo, el mercado correspondía a:

[...] una gran dispersión de pequeñas unidades productoras en equilibrio autónomo [...], [en aquella época] ha llegado a estar dominada por dos o trescientas compañías gigantescas, relacionadas entre sí administrativa y políticamente [...].⁵⁵

No es que hasta después de la Guerra de Secesión no existieran las élites que detentaran importantes poderes, pero éstas respondían más que nada a

⁵³ José Luis Orozco, *Op. Cit.*, pp. 5, 6

⁵⁴ G. William, Domhoff, *Op. Cit.*, p. 20

⁵⁵ Charles Wright Mills, *Op. Cit.*, p. 15

diversos contextos locales, estaban poco conectadas entre sí y, sobre todo, no lograban convertir sus rivalidades en una cooperación estable y duradera que calmara la competencia de sus intereses.

Fue entonces la construcción de la red nacional de comunicaciones y de transportes la que permitió no solamente la comercialización y la distribución de productos a nivel nacional, constituyendo así “el fundamento económico” de estas élites, sino también llevó a un cierto grado de coherencia y unificación de las mismas y, ante todo, un acercamiento tanto económico como personal y cultural entre sus miembros.

Evidentemente, no es solamente el orden económico el que sufrió importantes modificaciones. El orden político también se transformó de “[...] una serie descentralizada de varias docenas de Estados con una médula espinal débil [...] en una institución ejecutiva centralizada.”⁵⁶ Igualmente, el orden militar pasó de “[...] un contexto de recelos alimentados por las milicias de los Estados [...]” a convertirse “[...] en la mayor y más costosa de las características del gobierno.”⁵⁷

No es solamente el paso de las élites locales a las élites nacionales lo que demuestra el dinamismo y la movilidad de las mismas. Los autores han podido apreciar algunos de los momentos de cambio clave que evidencian el proceso de la circulación de élites descrita por Pareto en el caso de la élite estadounidense.

Con respecto a eso, Mills nos cuenta que:

Desde 1870 y tantos hasta 1920 y tantos, la lucha de las familias antiguas con la riqueza nueva se desarrolló en grandiosa escala nacional. Las familias que eran antiguas, porque se habían enriquecido antes de la Guerra de Secesión, intentaron cerrar sus filas contra los ricos posteriores a dicha guerra.⁵⁸

⁵⁶ Charles Wright Mills, Op. Cit., p. 15

⁵⁷ *Idem*

⁵⁸ *Ibidem*, p. 53

No obstante, estos esfuerzos en obstruirle el camino al poder a estos nuevos ricos fracasaron rotundamente y ambos grupos empezaron, poco a poco, a fundirse y mezclarse. La explicación más evidente es que, ya después de la Segunda Guerra Mundial, “[...] la riqueza nueva era tan enorme comparada con la antigua, que no se le podía hacer resistencia.”⁵⁹ La guerra resultó ser un catalizador y a la vez un multiplicador de concentración y creación de riqueza norteamericana:

[...] Entre 1940 y 1944 se dieron a las compañías privadas unos 175,000.000,000 de dólares por virtud de contratos para abastecimiento de materias básicas. Las dos terceras partes íntegras de esa cifra fueron a manos de un centenar de compañías - en realidad, casi la tercera parte fue a manos de diez empresas particulares. [...] No es de extrañar que en la Segunda Guerra Mundial las pequeñas fortunas se hicieran grandes y que se crearan muchas nuevas fortunas pequeñas.⁶⁰

Paralelo con la incorporación a las filas de la clase dirigente de estos “[...] tipos nuevos de ‘hombres ricos’ con tipos nuevos de poder y prerrogativas [...]”⁶¹, hubo cambios importantes que trajeron “aires frescos” al seno de la élite. Siguiendo la lógica paretiana, los “zorros” se mezclaron y, en parte, remplazaron a la vieja aristocracia estadounidense de “leones”, creando nuevas empresas privadas y unificando a las ya existentes, al utilizar las nuevas técnicas financieras e industriales. Las fortunas de esta nueva élite refrescada eran el reflejo de un modo particular de industrialización basado en una estructura legal que le dio protección a la propiedad privada y a la expansión de los mercados.

Otro momento crucial que le dio movimiento y generó modificaciones profundas en el seno de la élite estadounidense, y cambió, a largo plazo, el

⁵⁹ *Idem*

⁶⁰ *Ibidem*, p. 101

⁶¹ *Ibidem*, p. 95

entendimiento de la misma, fue la creación, la expansión y la legalización de la existencia de las llamadas sociedades por acciones. Un cuerpo de documentos jurídicos de los diferentes estados de los Estados Unidos definió a estas sociedades (también llamadas, simplemente, corporaciones) como “[...] entidades con una existencia legal permanente, cuyo capital está proporcionado conjuntamente por sus ‘socios’⁶² y que son administradas por un directorio con miembros revocables.

Una de las ventajas legales que trajo consigo la existencia de la sociedad por acciones es que ninguno de los socios responde personalmente ante las deudas y los posibles excesos de la compañía. Este vacío causó la necesidad de definir y de limitar legalmente a la corporación, otorgándole derechos, pero también, en teoría, adjudicándole obligaciones (como las de pagar impuestos y cumplir con sus deudas). Así, por arte de ley, la compañía se vio convertida en una *cuasi*-persona, denominada persona jurídica, figura que hasta la actualidad protege a la misma y a la anonimidad e integridad de sus directivos y de los dueños de su capital. A partir de entonces, según Mills:

La *élite* norteamericana muchas veces parece menos una colección de personas que de entidades corporativas, las cuales son en gran parte creadas como tipos normales de ‘personalidad’ y se les hace hablar como tales.⁶³

Además, gracias a las particulares características legales de esta “nueva” corporación,

[...] los muy ricos pudieron [...] emprender muchas aventuras a la vez y especular con el dinero de otras personas. Al ser declarado ilegal el *trust*, la legislación sobre compañías por acciones permitió que una sociedad pudiera tener legalmente acciones de otra. No tardó la formación y

⁶² John Scott, *Corporate Business and Capitalist Classes*, Oxford University Press, 1997, p. 3

⁶³ Charles Wright Mills, *Op. Cit.*, p. 22

financiación de compañías por acciones en ofrecer el modo más fácil de hacerse rico rápidamente que haya existido nunca legalmente en los Estados Unidos.⁶⁴

La función fundamental de la sociedad por acciones es el hecho de que permite la “[...] existencia permanente de la corporación, [...] independientemente de las personas individuales”, lo cual hace posible “[...] la acumulación ininterrumpida de la riqueza.”⁶⁵ Además de ello, la existencia de una multiplicidad de accionistas que aportan pequeñas y más grandes porciones de capital, permite inversiones mucho mayores que en el pasado, con contribuyentes individuales; asimismo, “[...] por diversas razones, el capital puede ser obtenido de manera más barata si muchos inversionistas aportan pequeñas fracciones de una gran inversión.”⁶⁶

Además de la concentración y la aparición de nuevas formas de riqueza, se dio también un cambio mucho más profundo y estructural: el de la disociación entre la riqueza o la propiedad y el poder. O, en otras palabras, una situación de poder sin propiedad.

Podría parecer que una aristocracia norteamericana de negocios debería dirigir el sistema de los negocios norteamericanos por definición. Pero [...] las cosas no son en la actualidad tan sencillas [...].⁶⁷

Como Domhoff, diversos autores advierten que, a lo largo de este proceso de cambios, la riqueza se fue dispersando de la tradicional acumulación de propiedad en las manos de un individuo o de una familia a una multitud de pequeños y grandes accionistas de las corporaciones.

⁶⁴ *Ibidem*, p. 100

⁶⁵ Meindert Fenema, *International networks of bank and industry*, Martinus Nijhoff Publishers, The Hague/Boston/London, 1982, p. 42 [traducción propia]

⁶⁶ *Idem*

⁶⁷ G. William Domhoff, *Op. Cit.*, p. 57

No obstante, la manera en que esta realidad fue interpretada ha sido muy variada. En el centro del debate está la teoría de la revolución gerencial cuyos representantes como James Burnham⁶⁸ y, posteriormente, Adolf Berle y Gardiner Means⁶⁹, así como también la propaganda estadounidense desde los años cincuentas, con uno de sus principales divulgadores - US Information Agency -, apoyan la idea de un “capitalismo de pueblo” (Berle y Means), resultado de una supuesta “revolución social” advertida por Burnham. En este sistema, supuestamente, cualquier ciudadano puede aspirar a convertirse en el miembro de la élite, escalando, con su propio esfuerzo, su instrucción y su destreza técnica e intelectual, las jerarquías institucionales de las grandes compañías para al final, llegando a la cima, ocupar alguno de los puestos en sus juntas directivas.

La existencia de estas juntas directivas que tienen responsabilidades amplias, desde llevar a cabo las operaciones cotidianas de carácter rutinario, hasta tomar decisiones sobre las grandes inversiones y el emprendimiento de proyectos nuevos, se justifica en el hecho de que los propietarios directos ya no pueden encargarse por sí solos de la administración de estas corporaciones, cada vez más grandes y más complejas; por esta razón, “[...] el manejo diario de los negocios es emprendido por los ‘gerentes’ [...]”⁷⁰

El foco central del debate sobre esta nueva élite de gerentes es sobre su real independencia y su autonomía frente a los propietarios y a los grupos de financieros-prestamistas. Los *gerencialistas* sostienen que esta libertad es casi ilimitada y, por lo tanto, los intereses de los directores son también los de la industria y del sistema económico en su conjunto, disociados de los muy cortoplacistas intereses particulares de los accionistas.⁷¹

⁶⁸ Cfr. James Burnham, *The Managerial Revolution: What is Happening in the World*, Preager, Westport, 1972, 285 pp.

⁶⁹ Cfr. Adolf A. Berle y Gardiner C. Means, *The Modern Corporation and Private Property*, Transaction Publishers, New Jersey, 1999, 436 pp.

⁷⁰ John Scott, *Corporate Business and Capitalist Classes*, Oxford University Press, 1997, p. 4 [traducción propia]

⁷¹ Consultar A.A. Berle Jr., *Economic Power and the Free Society: a preliminary discussion of the corporation*, The Fund for the Republic, Nueva York, 1957, pp. 19

Mills y Domhoff, con sus resultados concretos, por un lado desmitifican la imagen pluralista, democrática y anti-elitista de los gerentes y, por otro lado, demuestran que la característica que sigue predominante en la economía de los Estados Unidos es más bien la concentración y no un pluralismo corporativo. Domhoff explica la existente situación, diciendo que:

[...] los grandes propietarios, incapaces de ejercer un control tan grande sobre tantas compañías como les gustaría hacerlo en virtud de la simple propiedad, han abandonado en determinados casos esta simple propiedad de una compañía como medio de control y la han sustituido por la gestión oficial. El capital líquido que han recuperado en esta forma les ha permitido adquirir un interés de propietario en otras empresas... El hecho es, sin embargo, que los gerentes bajo la tutela legal han sido nombrados en virtualmente todos los casos por los grandes propietarios.⁷²

Mills, por su parte, demuestra que estos gerentes y directivos en realidad están sumamente unidos con el grupo de los propietarios: “[...] los altos directivos y los muy ricos *no* son dos grupos distintos y claramente separados. Andan muy mezclados en el mundo de la propiedad y de los privilegios corporativos [...]”⁷³

En primer lugar, esto sucede porque son los accionistas de las corporaciones quienes designan a los gerentes para sus puestos y, por lo tanto, existe entre ambos una relación de jerarquía muy clara. En segundo lugar, la gran aspiración de casi todos los miembros de las juntas directivas es la asimilación última en las filas de la clase superior, llegando a la cima de las jerarquías institucionales y convirtiéndose en accionistas. Por último, muchas veces los accionistas mismos se sientan personalmente en los bancos de las juntas directivas para convertirse en organizadores primarios de sus compañías y del sistema en su conjunto. Mills demuestra que para los años cincuenta, “[...] el 45%

⁷² G. William Domhoff, *Op. Cit.*, p. 71

⁷³ Charles Wright Mills, *Op. Cit.*, p. 118

de los directivos, el 26% de todos los profesionales y el 19% de todo el personal supervisor tienen acciones.”⁷⁴

Los teóricos más contemporáneos argumentan que esta situación sigue siendo vigente e, incluso, aun más compleja. Scott y Fennema, entre muchos otros, demuestran que los accionistas mayoritarios ya no necesariamente son personas reales, sino que son, con cada vez mayor frecuencia, “personas jurídicas”. “La sociedad por acciones marca el inicio de una era en la que las instituciones, más que individuos o familias, son los principales actores del proceso de acumulación.”⁷⁵

Tanto Domhoff como Mills demuestran que la circulación de las élites, si bien es una realidad apreciable en los Estados Unidos, ésta tiene lugar sobre todo “[...] en los niveles más altos de la sociedad como en los niveles medios”⁷⁶, pero con menor frecuencia. No obstante, casi no se aprecia movimientos “hacia arriba” desde los estratos más bajos, como los de los pequeños agricultores o miembros del proletariado. En este sentido queda claro que, a diferencia de lo que sugiere el proceso de circulación de Pareto, “[...] la riqueza no sólo tiende a perpetuarse, sino que [...] también tiende a monopolizar las oportunidades nuevas [...]”⁷⁷

Efectivamente, en los Estados Unidos, los personajes que ocupan los más importantes cargos de poder, tanto político como económico (y en algunas ocasiones ambos a la vez), por lo general surgen de una clase socio-económica superior y forman “[...] un tipo social absolutamente uniforme que ha gozado excepcionales ventajas de origen y educación.”⁷⁸ Por ello, para poder demostrar la existencia real de estas élites como miembros de una clase particular, es al examinar:

[...] toda una serie de pequeños ambientes en que las personas se tratan íntima y directamente, el más obvio de

⁷⁴ *Ibidem*, p. 120

⁷⁵ Meindert Fenema, *Op. Cit.*, p. 42

⁷⁶ G. William Domhoff, *Op. Cit.*, p. 10

⁷⁷ Charles Wright Mills, *Op. Cit.*, p. 105, cursivas originales del autor

⁷⁸ *Ibidem*, p. 124

los cuales, históricamente, ha sido la familia de la clase alta, pero los más importantes de los cuales son actualmente la escuela [...] y el club.⁷⁹

Ambos autores destacan la importancia de los clubes como lugares de formación y “[...] ascensores de posición social para los nuevos que ingresan en las viejas clases altas [...].”⁸⁰ También juegan un papel preponderante en las finanzas y los negocios, en cuanto fungen como círculos íntimos informales, en donde los miembros se conocen mutuamente y, por lo tanto, crean lazos de comunicación y confianza.

Por otro lado, existen en los Estados Unidos algunos centros educativos que juegan un papel preponderante en la formación tanto de su clase superior como de su élite de poder.

Harvard, Yale, Princeton y algunas otras escuelas superiores distinguidas del este reunieron a los ricos de todo el país aventajando en importancia a las universidades locales - como por ejemplo la universidad de Virginia - que durante tantas generaciones habían preparado a los miembros de la clase superior de sus respectivas regiones.⁸¹

Obviamente, para que la élite corporativa pueda ejercer su poder más allá de las esferas de mercado, resulta necesaria su inserción en el aparato gubernamental y en los grupos de planificación política. Esta participación puede consistir en proporcionar un número de dirigentes que ejercen el poder directamente a través de la toma de decisiones o bien, en asegurar una entrada indirecta a través de los grupos de presión que, si bien no deciden directamente, influyen y moldean los dictámenes ajenos.

⁷⁹ *Ibidem*, p. 22

⁸⁰ *Ibidem*, p. 65

⁸¹ G. William Domhoff, *Op. Cit.*, p. 28

Mills y Domhoff demuestran que existe un control fuerte por parte de la élite, sobre todo en el caso del Gabinete y del poder ejecutivo en su conjunto. El acceso resulta más complicado y menos evidente cuando se trata del Congreso, donde las relaciones no son tan verticales y existe lugar para la negociación y el “regateo” en medio de la multiplicidad de intereses divergentes - locales, nacionales y, cada vez más, globales. Podría pensarse que es la arena en donde las rivalidades estallan y se confrontan, pero donde también, a la vez, se tiene que llegar a compromisos.

El dominio y las influencias en la política, ya sea directas o indirectas, le abren el camino a la élite para trascender las fronteras nacionales y desempeñarse en la política exterior de los Estados Unidos, como se verá más adelante.

A manera de conclusión, se puede decir que diversos autores, cuyo trabajo se ha apreciado en la presente investigación, ofrecen una nítida imagen de la élite estadounidense desde los años cincuenta y sesenta que, si bien tiene claros antagonismos en su seno, resulta bastante unificada, sobre todo en un nivel socio-económico, ya que surge casi siempre de la misma clase alta o clase superior; esto hace que exista una conciencia y un estilo de vida hasta cierto punto compartidos, y una conexión necesaria y vital desde el punto de vista de un mercado cada vez más unificado y un gobierno federal consolidado.

Resulta, sin duda, crucial y justificado el intento por conocer el “ayer” de las élites para entender su “hoy” y, en dado caso, pronosticar su futuro. No obstante, para fines del presente trabajo que se propone estudiar a los grupos dominantes de origen estadounidense en el contexto de la globalización neoliberal - es decir, unas tres décadas después de iniciados los estudios de Domhoff y Mills -, resulta fundamental, como se hará en las siguientes líneas, *re-conceptualizar* a las élites y mostrarlas a la luz de los cambios ocurridos en la época actual.

1.3. Re-conceptualizando: globalización, financiarización y neoliberalismo

Durante los años setenta, en el sistema internacional se dio una serie de cambios tanto cuantitativos como cualitativos: desde entonces, “[...] el capitalismo mundial ha vivido un período de profundas reestructuraciones [...], a la par con el proceso ya histórico [...], mejor conocido como la globalización.”⁸²

Dicho proceso - desde entonces neoliberal y de carácter cada vez más financiero y especulativo - ha preocupado a numerosos autores que le han puesto muy diversos adjetivos. Algunos (como Aldo Ferrer o Paul Streeten, entre otros) sostienen incluso que se trata de algo que no es nada nuevo: al final, el mundo se estaba globalizando desde los primeros grandes viajes de los exploradores europeos (o, perdiendo esta perspectiva *eurocentrista*, incluso desde antes) y estaba integrado ya casi por completo en el siglo XIX.⁸³

No obstante, aun sosteniendo que la globalización es un proceso “viejo”, éste, sin duda alguna, en las pasadas cuatro décadas sufrió cambios operativos importantes y, “[...] desde hace algún tiempo, ha aparecido un nuevo sentido del ‘globalismo’.”⁸⁴

Stiglitz define esta “nueva” o “reciente” globalización como una “[...] integración más afín tanto de los países como de las personas [...], causada por una enorme reducción de costos de transporte y telecomunicaciones, y la eliminación de las barreras artificiales al flujo de bienes, servicios, capital, conocimiento y (en menor medida) personas de un país a otro.”⁸⁵

⁸² William Robinson y Jerry Harris, “Towards A Global Ruling Class? Globalization and the Transnational Capitalist Class”, *Science & Society*, Vol. 64, No. 1, Primavera 2000, p. 11 [traducción propia]

⁸³ Cfr. Paul Streeten, “Integración, interdependencia y globalización”, *Finanzas y Desarrollo*, Junio 2001, pp. 34-37 y Aldo Ferrer, “El largo camino de la globalización”, en *Historia de la Globalización. Orígenes del orden económico mundial*, Fondo de Cultura Económica, México, 1996, 418 pp.

⁸⁴ Richard Peet, *La maldita trinidad; Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial y la Organización Mundial de Comercio*, Editorial Laetoli, España, 2001, p. 11

⁸⁵ Joseph E. Stiglitz, *Globalizacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Varsovia, 2004, pp. 16 y 17 [traducción propia]

En la definición de Harris y Robinson se encuentran los mismos elementos que en la de Stiglitz, pero con un mayor acento puesto sobre su faceta económica: “[...] lo que es central en el proceso de globalización es la fragmentación y la descentralización, y la dispersión global de la producción, posible en gran medida gracias a la nueva generación de ciencia y tecnología, todo lo cual conlleva la tendencia hacia la disolución de la ‘firmeza’ del capital productivo.”⁸⁶

Paz Consuelo Márquez Padilla confirma que, en esta nueva etapa, existe “[...] un mayor acercamiento entre las economías, migración laboral [...], intercambio económico, financiero y de conocimiento, todo lo cual hace que el mundo se achique y que el tiempo se acorte de una forma característica sólo de nuestra época. [...]”⁸⁷

En todas las definiciones arriba citadas, los autores están de acuerdo en cuanto la globalización actual es la causa de dos realidades que difícilmente se pueden negar: “[...] el espacio global se está haciendo más pequeño (se está ‘comprimiendo’) [...]”⁸⁸ y el tiempo se está acortando, en cuanto las personas, los objetos, el dinero, pero también las ideas e imágenes pueden atravesar distancias con cada vez mayor flexibilidad y rapidez, gracias a las nuevas tecnologías aplicadas al transporte y las telecomunicaciones. Según Bauman, esta etapa representa no tanto el fin de la historia, como suponía Fukuyama, sino “el fin de la geografía”.⁸⁹

La globalización en su vertiente neoliberal - que acabó y desacreditó al *liberalismo keynesiano* y su fe en la necesidad de “[...] un estímulo deliberado procedente de la ‘mano visible’ de los gobiernos [...]”⁹⁰ para corregir el funcionamiento de la economía -, se inclina más bien hacia una *economización* y *mercantilización* del mundo a través de diversas políticas que tienden a separar

⁸⁶ William Robinson y Jerry Harris, *Op. Cit.*, pp. 25 y 26

⁸⁷ Paz Consuelo Márquez Padilla, *Globalización y democracia; el contexto internacional*, Cuadernos de América del Norte, CISAN-UNAM, México, 2009, p. 13

⁸⁸ Richard Peet, *Op. Cit.*, p. 12

⁸⁹ Zygmunt Bauman, *Globalizacja; I co z tego dla ludzi wynika*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Varsovia, 2000, p. 18

⁹⁰ *Ibidem*, p. 79

cada vez más al Estado del mercado, poniendo a este último en una posición jerárquica y científicamente superior. El objetivo principal de esta corriente consiste en liberar el comercio y los flujos de capital de las cadenas del control estatal (en este sentido, el *laissez-passer* se ve claramente en la sombra del *laissez-faire*, ya que los neoliberales no argumentan con tanto afán la necesidad de libre tránsito de personas).

Se reconoce el nacimiento formal del neoliberalismo con la publicación de los “diez puntos” por John Williamson. Esta serie de recomendaciones neoclásicas que priorizan la eficiencia y la prosperidad globales a través de “[...] la privatización, liberalización del mercado, desregulación, la reforma fiscal y la introducción de los delegados y líderes del mercado en el manejo del sector público [...]”⁹¹, reciben el nombre del “Consenso de Washington” y cobran vida en la realidad nacional y mundial, sobre todo en los países en vías de desarrollo, a través de la aplicación de la nueva condicionalidad por los organismos internacionales⁹². Cabe destacar que dicho “Consenso” gana un particular dinamismo, y se regodea “[...] en un triunfalismo de mercado a partir del colapso de la Unión Soviética.”⁹³

Existen diversas críticas, como también elogios de la globalización. Existen también posiciones moderadas, como la de Stiglitz quien considera que ésta “[...] per se, no es algo bueno o malo [...]”⁹⁴, sino que es lo que las personas hacen de ella. No obstante, no es el propósito de este trabajo valorar el sentido moral (inmoral o amoral) del proceso de la globalización actual, sino más bien responder algunas de las preguntas que surgen en torno al comportamiento y carácter de las élites, sobre todo corporativas, sumergidas en este nuevo y cambiante contexto.

⁹¹ William K. Carroll y Colin Carson, “Forging a New Hegemony? The Role of Transnational Policy Groups in the Network and Discourses of Global Corporate Governance”, *Journal of World-Systems Research*, Vol. IX, I, Invierno 2003, p. 70 [traducción propia]

⁹² Cfr. Hagai Katz, “Gramsci, Hegemony, and Global Civil Society Networks”, *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, Vol. 17, No. 4, Diciembre 2006, p. 333 [traducción propia]

⁹³ Richard Peet, *Op. Cit.*, p. 20

⁹⁴ Joseph E. Stiglitz, *Op. Cit.*, p. 23

Lo que queda por averiguar es hasta qué punto las modificaciones que ha conllevado la globalización neoliberal nos obligarán a redefinir el concepto de la élite. Ésta, hasta ahora, se identificó y se entendió siempre a la sombra de las estructuras de un gobierno local o nacional. Con el proceso del aparente *empequeñecimiento* del Estado-nación - en el contexto de la globalización -, surgen diversas preguntas. ¿Las élites pierden sus lealtades territoriales, sumergiéndose sobre todo en asuntos de alcance global? ¿Cómo la globalización modifica la relación entre la élite y el gobierno nacional? ¿Esta misma y el territorio? ¿Y con las instituciones económicas y las estructuras sociales? ¿Efectivamente las modifica? ¿Podríamos decir que las élites, en el mundo actual, tienen algún origen concreto? ¿Las características descritas por Mills y Domhoff en los años cincuenta y sesenta, aún seguirán vigentes en las décadas de los ochenta, noventa y dos mil?

Existen dos opiniones divergentes en la literatura sobre el tema. Por un lado, algunos autores, como Leslie Sklair, William Robinson, Jerry Harris y Zygmunt Bauman consideran que, como fruto obligado del acercamiento a nivel global no tanto de los gobiernos nacionales, sino sobre todo de las corporaciones privadas, ha surgido una clase capitalista y una élite corporativa transnacionales. En este sentido, todos estos autores creen que la formación tanto de clase como de los grupos dominantes “[...] ya no está atada al territorio y la jurisdicción del Estado-nación.”⁹⁵ Es más, éstos no solamente se salen de este espacio, sino que contribuyen en la “[...] transición de una fase nacional a una nueva fase transnacional del capitalismo.”⁹⁶

Desde esta perspectiva, se insiste en que el circuito de capital se ha globalizado - la producción se ha ido dispersando por el mundo entero en dependencia del cálculo de costos-beneficios y no de una vaga idea del *interés nacional* o *lealtad geográfica*; los mercados de dinero se han liberalizado y se han vuelto sumamente dinámicos en el entorno global, la inversión extranjera directa e

⁹⁵ William Robinson y Jerry Harris, *Op. Cit.*, pp. 16 y 17

⁹⁶ *Idem*

indirecta, el comercio intra-firma, como también la deuda han crecido desproporcionadamente - y, ante estos cambios, también la clase capitalista tuvo que sufrir modificaciones.

Robinson y Harris sostienen que “[...] la globalización está creando las condiciones materiales necesarias para el crecimiento de una burguesía cuyas coordenadas ya no son nacionales.”⁹⁷ Scott, en el mismo sentido, pero con un tono menos determinista, admite que “[...] como las lógicas de la propiedad se han vuelto más globales, entonces las clases capitalistas también deben de tener un carácter menos ‘nacional’.”⁹⁸

Bauman va incluso más lejos, dibujando a la élite como algo tan móvil que, en la era del Internet y la volatilidad de capitales, deja de ser física o material, y su poder empieza a ejercerse de una manera “líquida”, trascendiendo el tiempo y el espacio, pero, no obstante, produciendo efectos muy locales y muy palpables. “Las élites viajan a través de los espacios, más rápido que nunca, pero la telaraña de su poder [...] va más allá de las dimensiones terrenales”⁹⁹, ya ni siquiera meramente estatales.

En el otro extremo, se encuentran los autores que niegan la existencia de una clase capitalista transnacional, o la consideran en una fase muy temprana de su desarrollo. Por ejemplo, Scott argumenta que:

[...] Lo que Sklair (2001) identifica como formación global de poder económico, político y cultural no debería de considerarse como evidencia de la formación de una “clase capitalista global”. Su análisis puede haber producido

⁹⁷ *Ibidem*, p. 14

⁹⁸ John Scott, *Corporate Business and Capitalist Classes*, Oxford University Press, 1997, p. 20 [traducción propia]

⁹⁹ Zygmunt Bauman, *Op. Cit.*, p. 26

pruebas de la constitución de una élite de negocios global [...], pero no de una clase capitalista global.¹⁰⁰

Pero el foco central del debate entre estos dos grupos de teóricos no es tanto sobre la existencia misma de una pequeña minoría bien organizada a nivel mundial que influye en el mercado y las políticas globales, sino más bien se da en torno a su origen. A diferencia de Robinson, Harris, Sklair y Bauman, Scott, Carroll, Saxe-Fernández, Fennema y Carson, entre otros citados aquí, piensan que “[...] todas las corporaciones multinacionales del mundo, lejos de ser ‘stateless corporations’, operan en el ámbito externo desde la base de un Estado-nación.”¹⁰¹

Carroll, Fennema y Carson aportan datos cruciales al debate que, por ahora, parecen de cierta manera cerrar la discusión. Haciendo uso de la teoría de redes (la cual se encarga de analizar las redes sociales en función del análisis e interpretación de sus estructuras y su dinámica), demuestran con evidencias de orden empírico que, hasta la actualidad, en el seno de la élite global, si bien está clara y ascendente la presencia de los llamados *transnacionalistas* (gerentes o dueños de capital de, como mínimo, una empresa con base diferente a la de su país de origen y miembros de mínimo un grupo de política transnacional), sin embargo ésta no puede compararse con la presencia de los *nacionalistas* - definidos como grupo de directivos que, si bien inciden y se desarrollan en los espacios globales, se apegan a su origen fuertemente nacional (es decir, están conectados con mínimo una empresa nacional y un grupo político transnacional). Son estos últimos quienes “[...] forman la columna vertebral de la élite corporativa internacional.”¹⁰²

¹⁰⁰ John Scott, “Modes of power and the re-conceptualization of elites”, *The Sociological Review*, Vol. 56, Mayo 2008, p. 38 [traducción propia]

¹⁰¹ John Saxe-Fernández y Gian Carlo Delgado Ramos, *Imperialismo y Banco Mundial en América Latina*, Centro de Investigación y Desarrollo de la Cultura Cubana Juan Marinello, La Habana, 2004, p. 10

¹⁰² William K. Carroll, “Transnationalists and national networkers in the global corporate elite”, *Global Networks*, Vol. 9, No. 3, 2009, p. 308 [traducción propia]

Ahora bien, la élite global que surge ya sea de una clase capitalista transnacional, o que es de origen todavía marcadamente nacional, tiene la misma característica definitoria que le atribuyen todos los autores arriba mencionados: en todos los casos, se trata de un grupo de personas que poseen y/o controlan las corporaciones de alcance global más importantes del mundo (basándose, por ejemplo, en las listas de G500 de *Fortune*), y que son miembros de por lo menos dos juntas directivas de las mismas.

Además de sus claros intereses económicos, estas nuevas élites también tienen fines políticos que, en el contexto de la globalización, lógicamente van mucho más allá del control de los aparatos únicamente nacionales; asimismo, estas élites persiguen aspiraciones claras por dominar y convertirse en autoridad en una diversidad de espacios, desde los más globales hasta los más locales, que abarcan múltiples ámbitos, incluso los de la cultura y la ciencia¹⁰³. En palabras de Harris y Robinson:

La clase capitalista transnacional ha articulado sus intereses económicos con objetivos políticos al perseguir su proyecto globalista de una economía y sociedad integradas mundialmente, [...] una agenda transnacional [...] cuyo fin es crear las condiciones propicias para el funcionamiento sin trabas del capitalismo global.”¹⁰⁴

Estos fines políticos y culturales pueden ejercerse a través de la consolidación y el control de las diversas instituciones globales. Por un lado, están muy presentes los grupos de planificación política como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, la OMC (estos tres primeros también son a veces considerados como instituciones del “gobierno global”), el Foro Económico Mundial, el Grupo Bilderberg, *US Council on Foreign Relations*, la Comisión Trilateral, entre otros; por otro lado, están también las Universidades de prestigio

¹⁰³ Cfr. Leslie Sklair, “The Transnational Capitalist Class and Global Politics: Deconstructing the Corporate-State Connection”, en *International Political Science Science Review*, Vol. 23, No. 2, 2002, pp. 159-174

¹⁰⁴ William Robinson y Jerry Harris, *Op. Cit*, p. 26

mundial y algunos *Think Tanks*, como la *Hoover* y la *Brookings Institutions*, entre otros, mencionados con frecuencia en los trabajos de Harris y Robinson, Carroll, Fennema, Sapinski, Carson y Gill.

En este caso, los autores arriba mencionados explican que estas entidades, si bien tienen un origen y los objetivos muy diversos, por lo general en todos los casos funcionan como espacios de “[...] discusión, planeación estratégica, producción de discursos y formación de consensos sobre diferentes asuntos.”¹⁰⁵ También son lugares de conexión: en donde la élite se encuentra y se re-encuentra, donde crea una conciencia común, donde llega a acuerdos y confronta desacuerdos.

En resumen, estos espacios sirven “[...] como [...] vehículos de integración de la élite internacional”¹⁰⁶ que permiten “[...] extender el alcance de las ideas compartidas, particularmente las neoliberales y, por esta vía, lograr una posición no sólo de dominación sino de consenso.”¹⁰⁷ A través de estos mecanismos institucionales se logra mantener y extender, pero también justificar y legitimar el capitalismo global en su fase neoliberal. En otras palabras, este “nuevo constitucionalismo” definido por Gill, es la forma institucionalizada y, por tanto, hasta cierto punto legítima, de traducir algunos intereses privados en acción política e inter-estatal concreta.¹⁰⁸

Asimismo, algunos otros autores, como Scott, Mintz y Schwartz, se alarman ante la presencia de una fracción particular de esta élite global que ha adquirido peso y dinamismo desde los años setenta. Scott, quien divide a la élite en los accionistas, los gerentes de las corporaciones y los financieros¹⁰⁹, sugiere que

¹⁰⁵ William K. Carroll y Jean Philippe Sapinski, “The Global Corporate Elite and the Transnational Policy-Planning Network, 1996–2006 : A Structural Analysis”, *International Sociology*, 25: 501, 2010, p. 502 [traducción propia]

¹⁰⁶ William K. Carroll y Colin Carson, *Op. Cit.*, p. 70

¹⁰⁷ Alejandra Salas-Porras Soulé y Matilde Luna Ledesma, *Op. Cit.*, p. 17

¹⁰⁸ Cfr. Stephan Gill, “Theorizing the interregnum: The double movement and global politics in the 1990s”, en *International Political Economy. Understanding Global Disorder*, ed. Bjorn Hettne, London, Zed Books, pp. 65-99

¹⁰⁹ John Scott, *Corporate Business and Capitalist Classes*, *Op. Cit.*, p. 39

estos últimos se han fortalecido enormemente a la par del denominado proceso de *financiarización*.

Este último puede definirse como el “[...] desplazamiento del centro de gravedad de la actividad económica de la producción (e incluso de gran parte del creciente sector de servicios) hacia las finanzas.”¹¹⁰ El crecimiento exponencial del sector de dinero tuvo su origen en una profunda crisis de la denominada estanflación, es decir inflación y estancamiento productivo; en similar contexto, el excedente que se acumulaba en los mercados tenía que invertirse en alguna parte.

No obstante, frente al ambiente de desconfianza y al panorama de la inflación creciente, los desorbitantes precios de las materias primas y los problemas de consumo que constituyeron una suerte de círculo vicioso de preferencia por la liquidez y estancamiento generalizados, los sectores productivos conocidos como “la economía real” no parecían representar un destino atractivo para la inversión.¹¹¹ El sector financiero, mucho más flexible, dinámico y cada vez más complejo, y uno de sus instrumentos fundamentales - la deuda - junto con otros instrumentos innovadores de la época, se convirtieron en una salida cada vez más habitual para el excedente “no invertible” en la economía real, llevando de tal modo a “[...] una disociación entre los sectores productivos y ese tipo de mercados [financieros], capaz de generar situaciones desestabilizadoras del sistema”¹¹² y un desarrollo “no productivo” del capitalismo. Ingham ilustra este

¹¹⁰ Bellamy Foster, “The Financialization of Capitalism”, *Monthly Review*, Vol. 58, No. 11, Abril 2007, disponible en línea: [<http://monthlyreview.org/2007/04/01/the-financialization-of-capitalism>] [traducción propia]

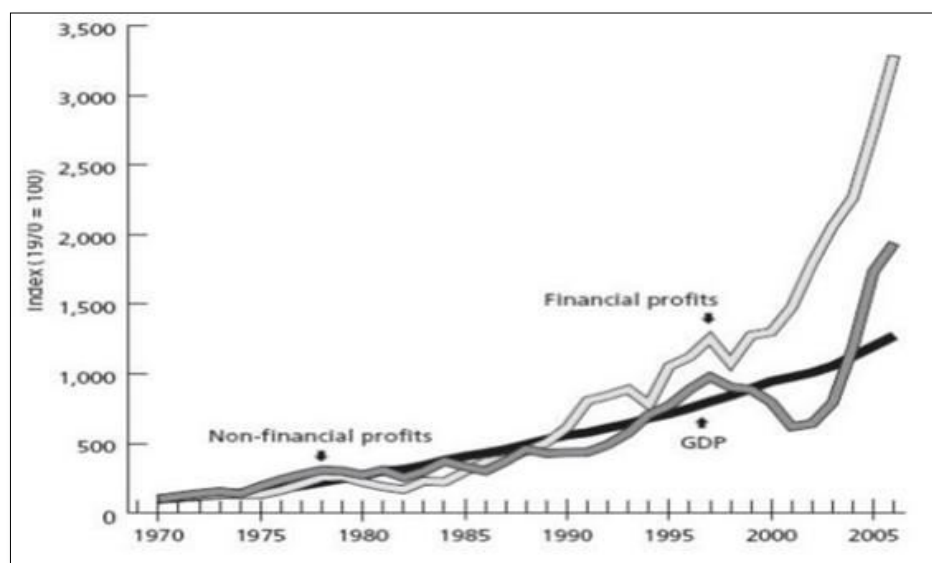
¹¹¹ Cfr. Bellamy Foster y Fred Magdoff, “Financial Implosion and Stagnation”, *Monthly Review*, Diciembre, 2008, 19pp. y Bellamy Foster y Fred Magdoff, *La gran crisis financiera, causas y consecuencias*, Fondo de Cultura Económica, México, 2009, 225 pp. y Bellamy Foster *et al.*, “Monopoly and Competition in Twenty-First Century Capitalism”, *Monthly Review*, Abril 2011, 31 pp.

¹¹² Noemi Brenta y Mario Rapoport, “La crisis económica mundial: ¿el desenlace de cuarenta años de inestabilidad?”, *Revista problemas del Desarrollo*, No. 164 (41), Octubre-Diciembre 2010, p. 9

crecimiento del sector financiero “enormemente extendido” y “cada vez más complejo”¹¹³ (ver gráfica 1).

Desde la década de 1970, el valor de las corporaciones financieras en el mercado de valores estadounidense ha aumentado desde menos del 10 por ciento hasta casi el 30 por ciento del valor de las corporaciones no financieras. En el mismo período, el beneficio agregado de las corporaciones financieras en Estados Unidos ha aumentado desde alrededor del 20 por ciento hasta cerca del 50 por ciento de las corporaciones no financieras.¹¹⁴

Gráfica 1. La comparación entre las ganancias del sector financiero, la economía real y el PIB en los Estados Unidos



Fuente: Economic Report of The President 2008, en John, Bellamy Foster *et al.*, “Financial Implosion and Stagnation”, *Monthly Review*, diciembre, 2008, p. 7

¹¹³ John Bellamy, Foster y Fred, Magdoff, *La gran crisis financiera, causas y consecuencias*, Fondo de Cultura Económica, México, 2009, p. 96

¹¹⁴ Geoffrey Ingham, *Capitalismo*, Editorial Alianza, España, 2010, p. 177

Lichtensztein reflexiona en torno al mismo proceso, pero en su alcance internacional:

En este periodo, ese proceso de internacionalización financiera basado en múltiples actividades y transacciones financieras a escala mundial vino a superar con creces la previa transnacionalización productiva sustentada en inversiones directas que caracterizó al capitalismo inmediato de posguerra.¹¹⁵

En este sentido, dado el espectacular crecimiento del sector financiero tanto a nivel nacional como internacional, cambió también la estructura de la élite corporativa: los grupos ligados a las finanzas se vieron enormemente favorecidos por el nuevo contexto.

Si bien la financiarización es un proceso relativamente nuevo, ya Hilferding había apreciado la evidente injerencia del capital de dinero en los asuntos del “capital industrial”; ambos, al final, se fundieron para crear un capital financiero¹¹⁶ - en esta fusión, el sector bancario se vio cada vez más interesado no solamente en el estado crediticio de las empresas deudoras, sino también en la rentabilidad de sus proyectos a largo plazo.¹¹⁷ Debido a esta necesidad creciente de información, se tendió a crear lazos a través de la participación constante y, sin duda, creciente del personal de las instituciones financieras en las juntas directivas de las empresas productivas, creando una relación de comunicación, pero también de control y dominación (ver gráfica 2).

Dicha relación entre las empresas productivas y las instituciones financieras, en la mayoría de las ocasiones, resulta asimétrica. La balanza parece inclinarse más bien hacia los organismos que son capaces de condicionar a los demás con su oferta de crédito, cada vez más necesario para emprender

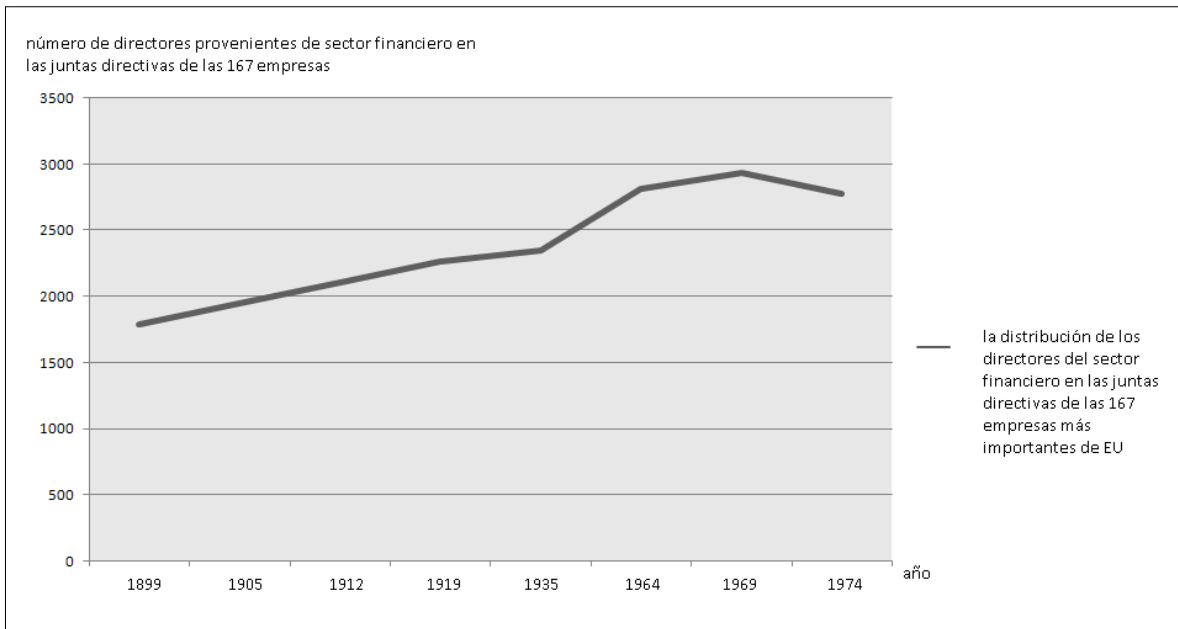
¹¹⁵ Samuel Lichtensztein, *Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial; instrumentos del poder financiero*, Universidad Veracruzana, Xalapa Veracruz, 2010, pp. 58 y 59

¹¹⁶ Cfr. Rudolf Hilferding, *El capital financiero*, Ed. Tecnos, México, 1985, pp. 414

¹¹⁷ Meindert Fennema, *Op. Cit.*, p. 14

inversiones importantes en el capitalismo actual. En otras palabras, “Los financieros [...] tienen el poder de imponer su voluntad sobre las empresas, y así subordinar a los gerentes y, de esta forma, desplazar a los accionistas individuales.”¹¹⁸

Gráfica 2. La distribución de los gerentes del sector financiero en las juntas directivas de las 167 empresas más importantes de los Estados Unidos, entre 1899 y 1974



Fuente: Elaboración propia con datos de John Scott, *Corporate Business and Capitalist Classes*, Oxford University Press, 1997, p. 108

El control o, por lo menos, la influencia de los bancos y otras instituciones financieras es aun más evidente cuando se demuestra que estas “personas jurídicas” se han ido convirtiendo en los accionistas más importantes de las corporaciones:

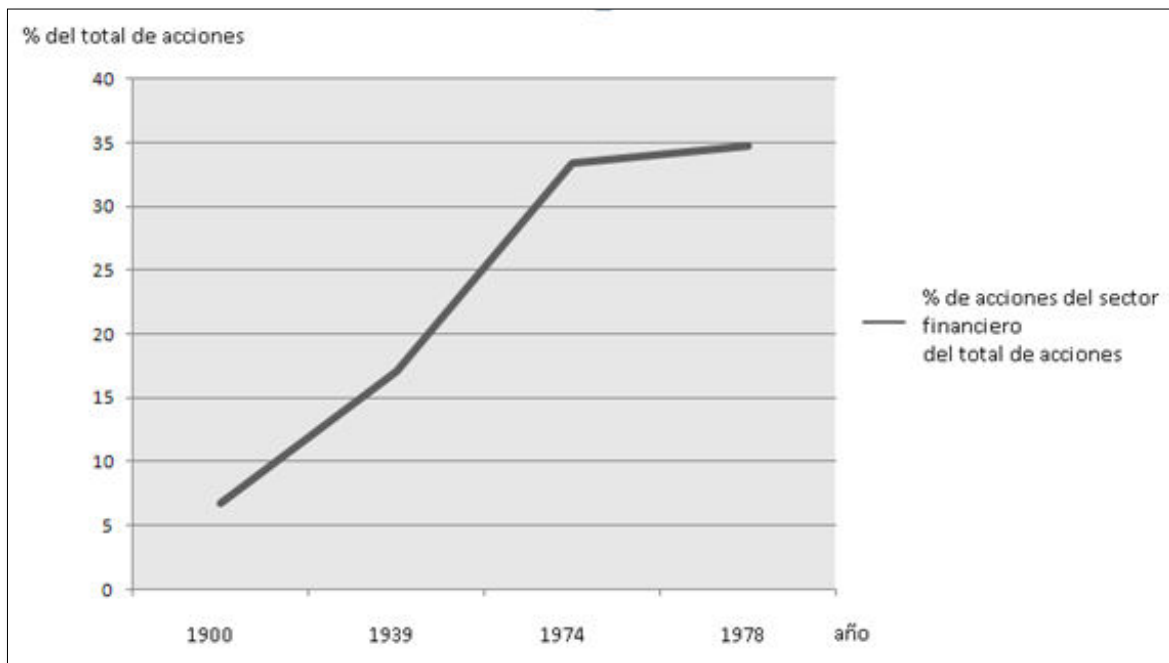
[...] es con cada vez más frecuencia el caso que los accionistas mayoritarios de una compañía [...] son

¹¹⁸ John Scott, *Corporate Business and Capitalist Classes*, Op. Cit., p. 40

intermediarios financieros. Bancos, compañías de seguro, fondos de pensión e inversión se han convertido en los agentes más importantes en los mercados de capitales y fuerzas dominantes en la propiedad por acciones.¹¹⁹

El fenómeno descrito por Scott puede apreciarse en la siguiente gráfica:

Gráfica 3. El porcentaje de las acciones del sector financiero del total de las acciones en los años 1900, 1939, 1974, 1978 en el mundo



Fuente: Elaboración propia con datos de John Scott, Corporate Business and Capitalist Classes, Oxford University Press, 1997, p. 67

Recapitulando, se puede ver claramente que la globalización en su etapa neoliberal y financiera no ha sido un proceso neutro o insignificante para el desarrollo y la consolidación de una élite global o para las élites nacionales y locales ya constituidas. Al contrario, el “achicamiento” de los espacios y “acortamiento” de los tiempos han propiciado mayores y más dinámicas interconexiones entre diferentes grupos y han favorecido una incipiente élite global

¹¹⁹ *Ibidem*, p. 16

en construcción, representada por los intereses cada vez más supranacionales y coordinados de los grupos *transnacionalistas*.

Asimismo, se ha demostrado la central importancia de las organizaciones inter- y supranacionales para la formación y la consolidación de dichas élites. Es gracias a los mecanismos institucionales que éstas han podido no solamente afianzar sus intereses, sino también legitimarlos y justificarlos a través de un multilateralismo y de una “cientificidad” aparentes; han podido convertir lo privado y particular en lo público y universal; transformar su poder material en autoridad legal e, incluso, científico-espiritual.

A continuación, por todas las razones anteriormente expuestas, resulta factible explicar más a detalle el sentido y la historia de uno de los grupos de planificación política y de gobierno global más importante - el Banco Mundial. Posteriormente, se propone estudiar, “bajo la lupa”, tanto la composición individual-personal como la estructural-institucional de sus altos directivos, para poder llegar a concluir si, en este caso, efectivamente se trata de una élite corporativa global y, de ser así, cuál es su naturaleza y hasta qué punto ésta rebasa al Estado-nación.

CAPÍTULO 2.

LA RED DE ÉLITES CORPORATIVAS EN EL BANCO MUNDIAL

El presente capítulo pretende demostrar que es falsa la argumentación que desarrolla Von Wright, afirmando que:

Las fuerzas de carácter supranacional son [...] anónimas y, por tanto, difíciles de determinar. No forman parte de un sistema homogéneo o de un orden definido. Más bien surgen de una mezcla de sistemas, movidos por actores “invisibles”. [...] las fuerzas de las que estoy hablando, no funcionan en grupo y no cooperan de manera deliberada.¹²⁰

Para desacreditar la tesis de Von Wright, en primer lugar, se describirá el desarrollo histórico del Banco Mundial, institución que, al fin y al cabo, revela un claro esfuerzo deliberado de las principales potencias y sus respectivos grupos de poder por la cooperación. Al principio, dicha cooperación se lleva a cabo con el fin primordial de restablecer un nuevo orden en el contexto de un mundo destrozado por las guerras y la falta de entendimiento. Una vez reconstruido el mundo europeo y cumplido el objetivo primario de la colaboración, los tiempos cambiantes traen consigo nuevas crisis y desafíos nuevos que obligan a seguir cooperando con el fin de afrontarlos.

En segundo lugar, para desacreditar la idea de Von Wright en torno a los agentes supuestamente indetectables que mueven la economía, se estudiará la organización del Banco Mundial desde un punto de vista estructural: se hablará de sus jerarquías organizativo-administrativas y de la composición de los grupos y de

¹²⁰ Georg Henrik von Wright, *The Crisis of Social Science and the Withering away of the Nation-State*, A Layman's Reflections, 1997, pp. 49-51

las instituciones dominantes que inciden en sus actividades y procesos de toma de decisiones.

Por último, se demostrará la existencia de una serie de vínculos que desenmascarará por completo el “anonimato” de las fuerzas del mercado descrita por Von Wright y, posteriormente, retomada por los neoliberales.

2.1. Historia del Banco Mundial

Al hablar de las instituciones del “gobierno global”, suele mencionarse su naturaleza dual: éstas funcionan como herramientas, pero también como fuentes de poder.

El Banco Mundial, de acuerdo con Saxe-Fernandez, Lichtensztein, Hobsbawm y Peet, entre otros, constituye uno de los “[...] más importantes y ‘exitosos’ instrumentos de poder [...] - para los acreedores - dedicados desde el fin de la Segunda Guerra Mundial a la proyección y ampliación de sus intereses privados nacionales [...].”¹²¹ En este acotado círculo de acreedores, los de origen estadounidense tienen una clara preponderancia: desde un inicio, “[...] el Banco Mundial (‘BIRF’) y el Fondo Monetario Internacional [...] se encuentran subordinados *de facto* a la política estadounidense.”¹²²

Asimismo, para los Estados Unidos, el Banco Mundial no representa solamente una herramienta, sino también una fuente de poder y de legitimación que han ido consolidándose, pero también sufriendo crisis importantes, tras la Segunda Guerra Mundial.

En este contexto, Estados Unidos pretendió crear una constitución global que liberalizara y abriera todos los mercados hasta entonces cerrados o dominados por las potencias europeas. Como afirma José Luis Orozco, a estas

¹²¹ John Saxe-Fernández y Gian Carlo Delgado Ramos, *Op. Cit.*, p. 7

¹²² Eric Hobsbawm, *Age of Extremes; The Short Twentieth Century 1914-1991*, Abacus, London, 1995, p. 274

alturas, ya era “[...] hora de resucitar, más activa y sistemáticamente que nunca, un *sistema internacional americano estable* como el puente para una *organización internacional americana estable* que [...] deberá extenderse incluso hasta China.”¹²³

En este marco, se trató de desafiar y rechazar el viejo orden europeo para imponer uno nuevo, más acorde con los intereses corporativos estadounidenses y su forma de percibir el mundo y los negocios. En palabras de Saxe-Fernández, se estimó necesario y provechoso

[...] sustituir este sistema [colonial y de equilibrio de poder] por otro que permitiese continuar con el control y la explotación imperialista de los recursos naturales, la fuerza de trabajo y los mercados de las áreas periféricas del capitalismo.¹²⁴

Ello se logró, por lo menos en parte, ya antes de la Segunda Guerra Mundial, con los Catorce Puntos de Wilson, quien utilizó al conflicto bélico como vehículo para crear un suelo fértil para la posterior expansión del mercado estadounidense. Dichos puntos, superficialmente pacifistas e idealistas, mientras que en el fondo sumamente comerciales y financieros, no hicieron más que abrir el sistema internacional para los excedentes estadounidenses y el desarrollo del capitalismo al “estilo americano”. Se abrieron los mares con la libertad de navegación absoluta tanto en paz como en tiempos de guerra; se abolió, teóricamente, la diplomacia secreta, abriéndole las puertas a la financiera; se solicitó la eliminación de las barreras económicas de cualquier tipo; y, por último, se dio la apertura de los mercados nuevos con el reajuste fronterizo dentro de Europa.

No obstante, el momento más decisivo, en el que terminó consolidándose el papel hegemónico de los Estados Unidos, se remonta a la Conferencia Monetaria

¹²³ José Luis Orozco, (comp.), *¿Hacia una globalización totalitaria?*, Fontamara, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 2007, p. 17

¹²⁴ John Saxe-Fernández y Gian Carlo Delgado Ramos, *Op. Cit.*, p. 13

y Financiera de las Naciones Unidas en 1944. En palabras de Richard Peet, el histórico encuentro en Bretton Woods representó este “[...] poderoso deseo del mercado capitalista por expandirse mundialmente, más allá de las fronteras del mundo industrial desarrollado.”¹²⁵

Los presidentes y los políticos, al lado de los hombres de negocios y los banqueros de Wall Street y Londres, se reunieron junto con otras delegaciones de la periferia capitalista - dando la impresión de un cierto multilateralismo -, para decidir el futuro de la nueva arquitectura financiera. Como cuentan diversos autores, en la escena había solamente dos proyectos en pugna, ambos anglosajones: el Plan White por parte de los Estados Unidos y el Plan de Keynes de origen británico ¹²⁶. Ambos constituían una suerte de proyectos político-económicos en los que se establecía la clara necesidad de una mayor cooperación vinculante entre los Estados, en torno a los problemas económicos susceptibles de afectar la paz y el comercio internacionales, como lo han demostrado las dos Guerras Mundiales.

En este sentido, se puede afirmar que “[...] los planes de White y Keynes compartían dos aspectos centrales: la consideración de que la regulación monetaria contribuiría a incrementar los intercambios comerciales, y la desconfianza en que los ajustes automáticos del mercado eran capaces, por sí solos, de evitar los conflictos de intereses.”¹²⁷

Los planes divergían, sobre todo, en cuanto al “cómo” llegar a la estabilidad y a través de qué mecanismos. El plan estadounidense pretendía, en pocas palabras, ajustarse a su realidad económica y comercial muy superior a la del resto de los países: por ello, se propuso un sistema de tipos de cambio fijos - al final, en aquel entonces, “Estados Unidos poseía tres cuartas partes de todo el oro

¹²⁵ Richard Peet, *Op. Cit.*, p. 50

¹²⁶ Cfr. John Gerard Ruggie, “International regimes, transactions, and change: embedded liberalism in the post war economic order”, en Stephen D. Krasner, *International Regimes*, Cronell University Press, London, 1989, pp. 195-232

¹²⁷ Pablo Nemiña, “Los planes White y Keynes de creación del FMI bajo la mirada de Prebisch”, *Kairos. Revista de Temas Sociales*, nr. 25, San Luis, Junio 2010, p. 2

monetario existente en el mundo”¹²⁸ - pero ajustables, en función del dólar estadounidense. El plan White proponía también la eliminación de barreras para la exportación (obviamente, había mucho excedente en el creciente mercado estadounidense) y reducir los controles para el movimiento de capitales (aprovechando así las nuevas leyes que permitían la internacionalización del sector financiero estadounidense). Además, se proponía una estructura administrativa y de toma de decisiones que claramente privilegiaba a los Estados Unidos (punto que se desarrollará más adelante).

La lucha entre ambos planes demostró que la balanza se inclinaba claramente hacia el lado de la nueva potencia; como resultado de este enfrentamiento, la libra esterlina fue definitivamente desplazada por el dólar y, de esta manera, “[...] Estados Unidos surgió de la Segunda Guerra Mundial listo no sólo para la participación sino también para el liderazgo internacional.”¹²⁹

La incuestionable victoria del proyecto norteamericano supuso una profunda modificación en el plano monetario internacional, al permitir la construcción del Fondo Monetario Internacional y del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.

Este último, en los años posteriores, se ha convertido en el llamado Grupo del Banco Mundial, constituido actualmente por cinco instituciones autónomas. Asimismo, además del BIRF original (conocido también como BIRD), en orden cronológico, se crearon: la Corporación Financiera Internacional CFI (1956), la Asociación Internacional de Fomento AIF (1960), el Centro Internacional de Arreglos de Diferencias Relativas a Inversiones CIADI (1966) y la Organización Multilateral de Garantía de Inversiones OMGI o MIGA, por sus siglas en inglés (creada en 1988).

Tanto el Fondo como el Banco, poco tiempo después de su creación, se convirtieron en los pilares de la economía mundial. No obstante, desde un inicio,

¹²⁸ Richard Peet, *Op. Cit.*, p. 57

¹²⁹ *Ibidem*, p. 55

dada la intensidad de las negociaciones, parecía evidente que este primero, que tenía como su misión fundamental la promoción de la cooperación monetaria, de la estabilidad de los tipos de cambio y de las balanzas de pago, y la solución de problemas de liquidez, constituía una suerte de pieza clave en el nuevo orden.

En la sombra de las prioridades más bien de carácter estabilizador que desarrollista, y al lado de la gran inversión unilateral estadounidense que representó el Plan Marshall, El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, con su más “modesta” vocación de apoyar en la reconstrucción de la Europa destrozada por las guerras, parecía jugar un rol secundario y de cierto modo complementario del Fondo.

Aun siendo el pilar de segunda importancia, el Banco Mundial, desde un inicio, reflejó los intereses y las prioridades estadounidenses de gran envergadura:

Su claro dominio por parte de los Estados Unidos ni siquiera se discutió y desde un inicio el mercado financiero estadounidense fue reconocido como el principal proveedor de fondos para el Banco.¹³⁰

Lo demuestra en primer lugar el hecho de que, desde un inicio, la delegación estadounidense superaba las demás delegaciones en términos meramente cuantitativos. También lo evidencia la participación de sus sectores privados, sobre todo el financiero, en los procesos de elaboración y redacción de los acuerdos, incluso anteriores a la Conferencia de Bretton Woods, ya que en realidad dicha Conferencia fue la culminación y la formalización de los “[...] acuerdos previos entre Gran Bretaña y Estados Unidos [...], tras dos años y medio de negociaciones entre los ministerios de Hacienda de ambos países.¹³¹

No obstante, lo dejan claro, ante todo, las cifras de los aportes de origen estadounidense que resultaron, desde un inicio, absolutamente clave desde la óptica de los fondos de la Institución (punto que se desarrollará a detalle en el

¹³⁰ Samuel Lichtensztein, *Op. Cit.*, p. 36

¹³¹ Richard Peet, *Op. Cit.*, p. 58

siguiente capítulo). Los importes totales en oro, declarados para el año 1946, fueron de unos 14 millones, de los cuales más de 9 millones fueron de la Reserva Federal de Nueva York (el resto procedía de Inglaterra). Por otra parte, los depósitos bancarios, como se registró en el mismo año, llegaron a representar casi 228 millones de dólares, de los cuales alrededor de 225 millones provenían de la Reserva, y los casi 39 mil millones restantes procedían de la *American Security and Trust Corporation*.¹³²

Con el objetivo de obtener más fondos, el Banco tuvo que afrontar los frecuentes prejuicios que lo calificaban de una “institución de caridad” y mostrarse como un organismo mucho más complejo y digno de confianza e interés desde la óptica de los inversores privados, sobre todo los bancos de Wall Street. Para ganar esta confianza, el Banco insistió, desde un inicio, en la necesidad de mantener una disciplina monetaria y fiscal, en el fomento de la inversión extranjera privada, en la conservación de un crecimiento equilibrado del comercio mundial¹³³ y en la promoción de buenas prácticas bancarias y una estricta supervisión de los deudores, a través del desembolso gradual de los préstamos y la coordinación de la asistencia técnica.

Los métodos que el Banco ha propuesto para realizar estos objetivos, como también los tipos de préstamo que ha ofrecido para el cumplimiento de los mismos, han variado a lo largo de su existencia. A continuación, se expondrá brevemente y en orden cronológico dichas modificaciones.

Mientras que, como ya se mencionó anteriormente, la primera década de la actividad del Banco fue más bien limitada a la reconstrucción y, eventualmente, el

¹³² Cfr. Banco Mundial, *First annual meeting of the board of governors of the International Bank for Reconstruction and Development : first annual report by the executive directors*, Washington DC, 1946, p. 13

¹³³ BIRF, “De los fines del banco”, *Convenio Constitutivo*, Artículo 1, Washington D.C., 1989,

[disponible en línea:

<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/BANCOMUNDIAL/QUIENESSOMOS/0,,contentMDK:20440513~menuPK:950571~pagePK:64057863~piPK:242674~theSitePK:263702,00.html>],

consultado 03.01.2014

“fomento”, ya en la década de los sesenta, su ámbito de acción y su alcance cobraron un sentido nuevo: en el contexto de tensiones cada vez más marcadas entre los Estados Unidos y la Unión Soviética, ambas potencias se vieron en la necesidad de ganar el apoyo en los espacios de la periferia que aún permanecían neutros y que eran, de una forma u otra, considerados como estratégicos para su seguridad y prosperidad nacionales. Por otro lado, fue igualmente relevante el creciente número de países-miembros en vías de desarrollo o subdesarrollados, cuyas “[...] luchas de liberación nacional y de descolonización influyeron en los cambios de composición del Banco y, como lógica consecuencia, en sus propias funciones.”¹³⁴

De estos dos procesos paralelos, surgió la idea de que la tarea del Banco ya no era únicamente la reconstrucción de las economías funcionales, pero destrozadas por la guerra (como el caso europeo), sino también la construcción misma y la modernización de los mercados en las periferias subdesarrolladas. Los proyectos apoyados por el Banco que se articularon en estos espacios (a través de los préstamos por proyecto) estaban todavía muy atados a una visión estrecha que equiparaba al desarrollo con un mero crecimiento económico, alcanzable a través de la inversión en infraestructuras y una modernización general de la economía.

No obstante, ya en los años setenta, el ámbito de acción del Banco se amplió y su visión en torno al desarrollo y las maneras de alcanzarlo se diversificó considerablemente. Es pertinente, antes de explicar dichos cambios, recordar que éstos sucedieron en el escenario de una fuerte crisis de los Estados Unidos. Su aparente hegemonía sufrió un importante golpe: su papel de único líder del sistema, que por cierto ha creado casi unilateralmente, se vio desafiado y amenazado por las pretensiones que venían de una Europa fortalecida y ya completamente reconstruida. Frente a la pérdida de imagen en la fallida guerra de Vietnam y confundido por las estadísticas que suponían una cierta supremacía

¹³⁴ Samuel Lichtensztajn y Monica Baer, *Políticas globales en el capitalismo: el Banco Mundial*, CIDE, México, Abril 1982, p. 15

soviética - un aparente cambio en la balanza de poder la cual parecía inclinarse cada vez más hacia el enemigo socialista -, el público europeo, sobre todo el francés, reclamaba con voz cada vez más alta su papel más activo en el sistema mundial.

La reacción estadounidense frente a las amenazas de los bancos europeos de cambiar masivamente sus dólares por el oro, fue una ruptura definitiva con la institucionalidad previamente creada en y a través de Bretton Woods. Nixon, en su discurso del 15 de agosto de 1971, anunció que a través de su “experimento financiero” pretendía:

[...] proteger la posición del dólar americano, como pilar de la estabilidad monetaria alrededor del mundo. [...] En consecuencia, se le ha indicado al Secretario de Tesoro tomar las acciones necesarias a fin de defender el dólar en contra de los especuladores. He ordenado al Secretario Connally que suspenda temporalmente la convertibilidad del dólar en oro.¹³⁵

Al derrumbarse los fundamentos del Bretton Woods, se crearon las bases para un orden nuevo, opuesto al sistema keynesiano (predominante hasta entonces): el del capitalismo desregulado y neoliberal (ver capítulo 1). La ruptura de Nixon afectó profundamente tanto la estructura como el *modus operandi* del Banco Mundial.

Los Estados Unidos, al afrontar las crisis de diversa índole - desde la económico-financiera, hasta la político-social y de legitimidad - tuvieron que buscar nuevamente cierta multilateralidad y mostrar una mayor apertura hacia los intereses de otros países desarrollados. El Banco Mundial, a través de la sumamente carismática figura de Robert McNamara (su presidente entre 1968 y 1981), buscó dicha legitimidad en el complejo y hostil orden internacional.

¹³⁵ Richard Nixon, “Discurso sobre el fin de convertibilidad oro-dólar”, 15 de agosto, Estados Unidos, 1971, [traducción propia]

Si bien ya desde la administración del presidente Eisenhower se empezó a vincular estrechamente los problemas de la ayuda para el desarrollo de los países terceros y la seguridad inmediata estadounidense, con McNamara esta relación se vio aún más persistente. Quedó claro entonces que el mero crecimiento económico, que no siempre (o casi nunca) asegura una distribución más equitativa, no es la única solución al problema del subdesarrollo del cual, a su vez, se deriva la inseguridad local, pero globalmente amenazante en un mundo cada vez más interdependiente.

En 1969, a través del llamado *Informe Pearson*, el Banco Mundial aceptó e hizo suya la idea de que si bien el crecimiento es parte del desarrollo, éste no puede reducirse a aquel. “La calidad de la vida que uno haga no depende sólo de un nivel creciente de ingresos.”¹³⁶ En este sentido, como lo define Samuel Lichtensztein, la estrategia del Banco en cuanto al crecimiento “[...] apoyado en un mayor capital de infraestructura y financiado con ahorro interno”¹³⁷ pasó a ser una estrategia de crecimiento que incluía en su perspectiva la satisfacción de las necesidades básicas. En este período, las teorías del Banco Mundial de cierto modo se humanizaron; se volvieron más cercanas a las sociedades en desarrollo. Se admitió, entre otras cosas, la urgencia de adaptarse a las necesidades muy particulares y locales. El *Informe Pearson* lo explica claramente:

No basta con aumentar el volumen de la ayuda: es preciso que esté mejor pensada y que se organice y administre con mayor eficacia que la actual. La ayuda debe adaptarse a las necesidades de planes de desarrollo bien concebidos.¹³⁸

El Banco reconoció en esta época más campos, además de la infraestructura, para la ubicación de las inversiones para el desarrollo: entre otros, se trataba de la agricultura, la educación - fundamentalmente en términos de

¹³⁶ Lester B. Pearson, *El desarrollo, empresa común; una nueva estrategia global*, UNESCO, Febrero, 1970, p. 8, disponible en línea : [<http://unesdoc.unesco.org/images/0005/000567/056743so.pdf>], consultado 12.09.2013

¹³⁷ Samuel Lichtensztein, *Op. Cit.*, p. 149

¹³⁸ Lester B. Pearson, *Op. Cit.*, p. 13

instrucción y capacitación para los fines productivos o, como lo estipula el *Informe Pearson*, para “las necesidades del país”¹³⁹; y la salud - básicamente entendida en función del control de natalidad. Pero la concepción del desarrollo de McNamara era aun más amplia: incluía también aspectos sociales tales como la planificación familiar, el desempleo o la misma pobreza. En este contexto, conocido como “la época de McNamara”, el Banco creció en todos los sentidos:

[...] los créditos del Banco se duplicaron, su personal se triplicó [...] y el número de los países miembros aumentó, especialmente en África, al igual que el crédito para proyectos en nuevas áreas [...].¹⁴⁰

En este escenario de cambios positivos, cabe subrayar que, si bien el discurso y las acciones del Banco durante el período de crisis comprendido en la década de los setenta han modificado considerablemente sus estrategias tradicionales, no obstante no constituyeron en ningún momento una propuesta alternativa al sistema capitalista. Se subrayó, en este tiempo, que si bien el desarrollo no significaba lo mismo que el crecimiento, el primero de ninguna forma pudiera darse en condiciones de ausencia del último. Por otra parte, se insistía en “[...] la importancia vital del comercio para el proceso del desarrollo económico”¹⁴¹ y en el necesario aprovechamiento de las ventajas comparativas derivadas del mismo. Del mismo modo, el dinámico sector financiero, “[...] la inversión de capitales privados extranjeros y la transferencia de conocimientos técnicos”¹⁴² se consideraron otros pilares indispensables del proceso de desarrollo.

Para los años ochenta, el escenario cada vez más “cargado” de tintes financieros y neoliberales, parecía haber cambiado sustancialmente el carácter del Banco. Si bien, para entonces, Estados Unidos se recuperó de su crisis hegemónica, surgieron otros desequilibrios importantes - frutos de los cambios que sufrió el sistema internacional a lo largo de los años setenta - la crisis de

¹³⁹ *Ibidem*, p. 10

¹⁴⁰ Richard Peet, *Op. Cit.*, p. 152

¹⁴¹ Lester B. Pearson, *Op. Cit.*, p. 13

¹⁴² *Ibidem*, p. 13

deuda y la del petróleo. Fue justamente en este entorno inestable que el Banco Mundial adquirió un papel nuevo, convirtiéndose “[...] en una institución de peso en el concierto internacional; ha quedado atrás su carácter secundario y su apariencia de institución que vivía a la sobra del FMI.”¹⁴³ Adquirió la capacidad de condicionar por “sí solo” (y ya no solamente mediante la “condicionalidad cruzada” con el FMI), a través de los préstamos para el ajuste estructural y sectorial que se crearon como herramientas para resolver y controlar las crisis en los países en desarrollo, fundamentalmente los latinoamericanos y los asiáticos. Ambos problemas - el de la condicionalidad vinculada a los préstamos de ajuste y el de la deuda en general - se revisarán más a fondo en el siguiente capítulo.

Uno de los cambios que marcaron este período fue, sin duda, un paulatino abandono de la estrategia de necesidades básicas y del desarrollo entendido en términos más amplios. Éstos, en gran medida, se consideraron como decepciones contundentes: “[...] el propio Departamento de Evaluación de Operaciones del Banco consideró ‘fracasos’ la mayoría de esos proyectos” y “[...] se había perdido el entusiasmo de la iniciativa contra la pobreza [...]”.¹⁴⁴

Por último, a partir de la década de los ochenta hubo un claro “regreso al mercado”, en términos, esta vez, neoliberales; se volvió al carácter conservador de las dos organizaciones internacionales rectoras. En las palabras del senador texano Phil Gramm (cuando hacía referencia a las leyes obsoletas que limitaban la acción bancaria siguiendo el espíritu keynesiano), antes “[...] se pensaba que el gobierno era la respuesta. En la época actual de prosperidad económica [hace referencia a la “burbuja punto com”], nosotros decidimos que la libertad constituye la verdadera solución.”¹⁴⁵

¹⁴³ Samuel Lichtensztein y Monica Baer, *Op. Cit.*, p. 20

¹⁴⁴ Richard Peet, *Op. Cit.*, p. 154

¹⁴⁵ Stephen Labaton, “Congress Passes Wide-Ranging Bill Easing Bank Laws”, en *New York Times*, 5 de Noviembre, 1999, [traducción propia]

2.2. La estructura del Banco Mundial

Ahora bien, la pregunta rectora de este y el siguiente capítulo puede formularse de la siguiente manera: ¿cómo interpretar el desarrollo, anteriormente expuesto, del Banco Mundial - institución de planificación político-económica tan importante en nuestro sistema internacional? Se reconoce que hasta ahora hemos hecho referencia a los “Estados Unidos”, a los “intereses estadounidenses”, y a “la preponderancia y la hegemonía estadounidenses”. Resulta necesario explicar a qué se refieren exactamente estas formulaciones si, desde un inicio, hemos declarado que el Estado, en el presente trabajo, no va a ser tratado como un ente totalizador o abstracto. En lo que sigue, se intentará demostrar, “bajo la lupa”, la composición y la diversidad de estos intereses “estadounidenses” presentes en el Banco Mundial, con el ejemplo particular del BIRF (que se denominará también como “el Banco”, o “Banco Mundial”), y se analizará la estructura que une y divide a sus principales tomadores de decisiones.

Para ello, resulta necesario explicar, aunque sea brevemente, la estructura organizativo-administrativa de la Institución. De acuerdo con el artículo quinto del Convenio Constitutivo del BIRF, el Banco es administrado por una Junta de Gobernadores, por un cuerpo de Directores Ejecutivos y un Presidente.

Los gobernadores tienen un mandato de cinco años y pueden ser reelegidos. Su junta está “[...] investida de todos los poderes del Banco”¹⁴⁶ y son el órgano de máximo poder, sobre todo en lo que se refiere a los lineamientos generales de la Institución. Los gobernadores se reúnen una vez al año para ratificar las propuestas elaboradas. Además, de acuerdo con el Convenio Constitutivo, estos altos funcionarios detentan los siguientes poderes exclusivos que, usualmente, ejercen durante las reuniones anuales:

¹⁴⁶ BIRF, *Convenio Constitutivo*, Artículo V, sección 2, Washington D.C., 1989, [disponible en línea: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/BANCOMUNDIAL/QUIENESSOMOS/0,,contentMDK:20440513~menuPK:950571~pagePK:64057863~piPK:242674~theSitePK:263702,00.html>]

- el poder de admitir miembros nuevos y determinar los requisitos para su admisión,
- aumentar o disminuir el capital por acciones,
- suspender a un miembro,
- celebrar acuerdos de cooperación con las demás organizaciones internacionales,
- decidir la suspensión permanente de las operaciones del Banco y la distribución de sus activos.¹⁴⁷

Los demás poderes pueden ser delegados en los Directores Ejecutivos quienes, por su parte, son elegidos por dos años y se ocupan de la conducción de las operaciones cotidianas del Banco. Tienen a su cargo la importante tarea de aprobar o no cada uno de los préstamos del BIRF. No obstante, suele considerarse que, como sugieren Lichtensztein y Baer:

[...] el poder de decisión de esos Directores Ejecutivos es mucho menor de lo pensado, sea por el plazo relativamente corto por el que normalmente son nombrados [...], sea porque sólo tienen información sobre cada caso y carecen de una visión de conjunto de los préstamos (salvo, claro está, el Director Ejecutivo de Estados Unidos).¹⁴⁸

El presidente es el tercer pilar fundamental en la estructura administrativo-organizativa del Banco. Es elegido por los directores ejecutivos y, si bien no tiene derecho al voto (a menos que se tratase de un empate), “[...] como presidente del directorio ejecutivo y jefe del personal de la organización, ejerce una poderosa influencia en las políticas del Banco y la manera en que se conducen sus negocios.”¹⁴⁹ El presidente, de acuerdo con los estatutos, es el responsable de la organización, nombramiento y remoción de los empleados y funcionarios.

¹⁴⁷ *Idem*

¹⁴⁸ Samuel Lichtensztein y Monica Baer, *Op. Cit.*, pp. 27 y 28

¹⁴⁹ Jochen Kraske *et al.*, *Bankers with a Mission : The Presidents of the World Bank, 1946-91*, Oxford University Press, New York, 1996, p. 281

Si bien el Convenio admite la necesidad de que el personal elegido provenga de una base geográfica amplia¹⁵⁰, este mismo principio no se aplica a la figura del presidente. Éste, por tradición, es estadounidense.

Asimismo, de acuerdo con diversos autores, el presidente del Banco significa mucho más que lo estipulado en el Convenio. Es decir, “[...] aunque formalmente aparece como coordinador de los directores ejecutivos, ostenta efectivamente el máximo poder en la institución: además de diseñar las directrices generales, le imprime rasgos personales a la gestión del Banco.”¹⁵¹

De hecho, es gracias a estos rasgos personales que los presidentes, históricamente, “[...] han revitalizado al Banco y lo han encaminado. [...] Cualquiera que fuese la duración de su servicio, los presidentes han tenido que redefinir el papel que la institución iba a jugar, cambiando sus objetivos operacionales, sus prioridades y sus políticas.”¹⁵²

Recapitulando, tras haber demostrado la estructura del Banco, es evidente que sus autoridades se caracterizan por un orden jerárquico y por una importante concentración de poder en relativamente pocas personas.

Con el fin de aclarar e ilustrar con datos, nombres y apellidos concretos todo lo anterior, se ha elegido una muestra de personajes, todos ellos de nacionalidad estadounidense, que se consideran miembros del “círculo íntimo” del Banco Mundial. Este “círculo”, concepto desarrollado por Ussem, puede entenderse, en términos más generales, como un “[...] segmento diferenciado y politizado del mundo de los negocios”¹⁵³.

En un primer instante, se hará un esfuerzo por demostrar la estructura individual de los grupos estudiados, con el fin de entender el origen de la élite: éste puede ser nacional o transnacional. En segundo lugar, se hará un análisis

¹⁵⁰ Cfr. BIRF, “De los fines del banco”, *Convenio Constitutivo*, Artículo 1, Washington D.C., 1989

¹⁵¹ Samuel Lichtensztejn y Monica Baer, *Op. Cit.*, p. 27

¹⁵² Jochen Kraske *et al.*, *Op. Cit.*, pp. 282 y 283

¹⁵³ Michael Ussem, *The Inner Circle: Large Corporations and the Rise of Business Political Activity in the U.S. and U.K.*, Oxford University Press, New York, 1984, p. 61 [traducción propia]

más detallado de la composición institucional - es decir, cómo los miembros de las altas jerarquías del Banco conectan a dicha Institución con otros organismos, ya sea del sector privado, público, económico, político o educativo.

Por último, cabe mencionar que, de ahora en adelante, el período que será analizado a detalle es el de la globalización neoliberal anteriormente discutida: comprendida desde los años setenta hasta la crisis de 2008 que, si bien no acaba con este proceso, sin duda de alguna manera lo quiebra y cuestiona sus fundamentos.

2.3. La red de funcionarios del Banco Mundial y la élite corporativa

La red que será la base empírica de la presente investigación surge del estudio detallado de una muestra de los personajes, considerados como sumamente importantes dentro del Banco Mundial (su “círculo íntimo”). Nuestro modelo comprende en total a 42 actores. Por un lado, analizaremos a 20 altos funcionarios, de los cuales 7 fueron presidentes del Grupo del Banco Mundial y 13 fueron sus gobernadores, quienes en conjunto condujeron las actividades de la Institución desde la década de los setenta hasta el año 2008. Adicionalmente, para el mismo período, se ha seleccionado a 22 personajes que fueron consejeros y han participado en mínimo cuatro reuniones anuales del Grupo del Banco Mundial, acompañando a la delegación estadounidense y fungiendo como *lobbistas* de alcance internacional. Se ha decidido estudiar a todos estos grupos “bajo la lupa” y haciendo uso complementario de la teoría de redes para su visualización, y la teoría de élites para su interpretación.

En esta parte, cabe mencionar que en el análisis de redes se puso un especial énfasis en el estudio de la estructura y la dinámica de la red, elaborada con un software llamado Pajek y con los datos procesados en el Acces y Excel. Las fuentes principales para obtener los datos confiables sobre los funcionarios y las organizaciones fueron primordialmente las notas biográficas de las páginas web oficiales del Banco Mundial, de los Departamentos del Tesoro, Defensa y

Estado, así como de la Reserva Federal y Reserva Federal de Nueva York; se utilizaron igualmente diversas notas periodísticas y algunas biografías y autobiografías (para mayores detalles, consultar *Mesografía y bibliografía utilizadas para la elaboración de las redes*, pp. 138-140) .

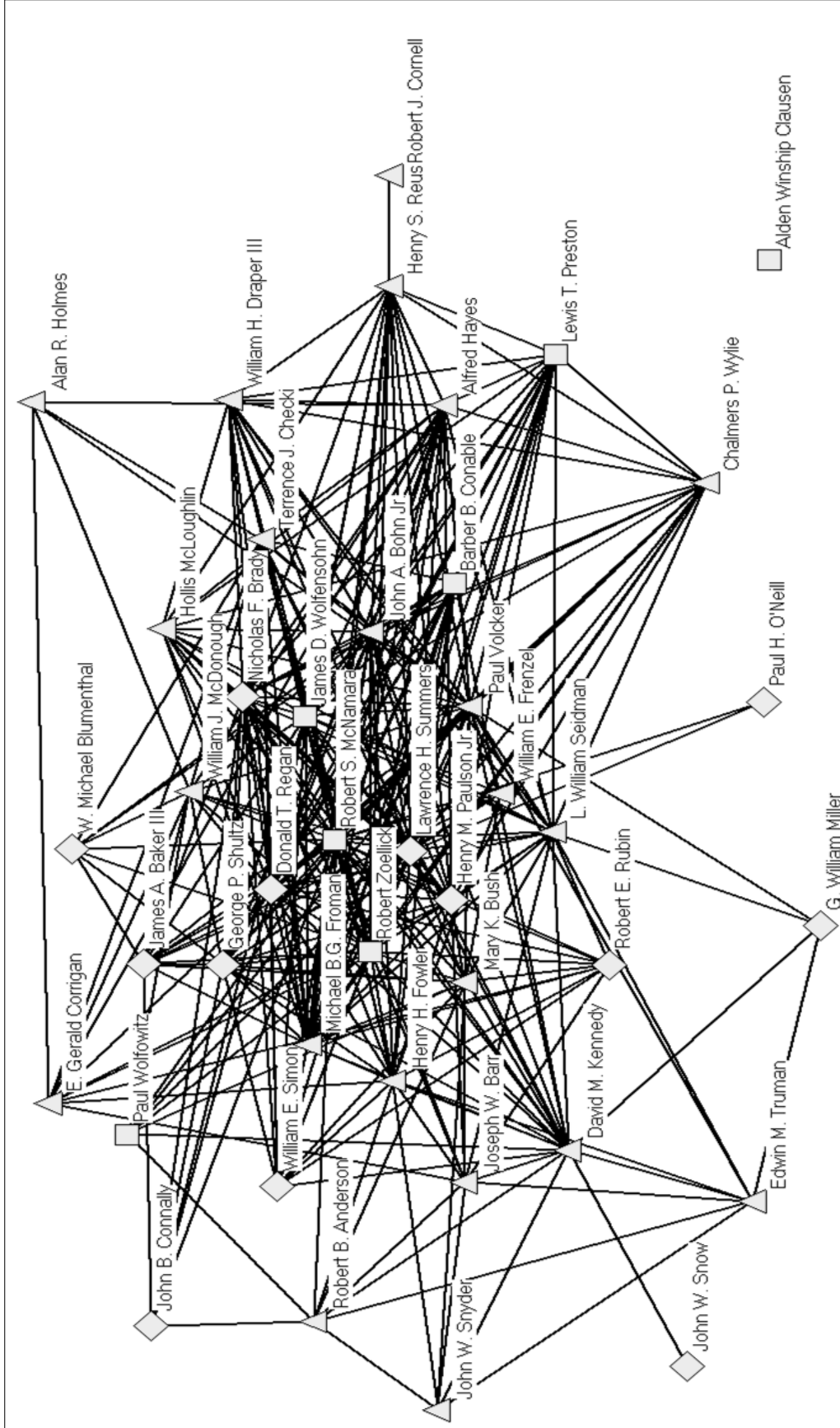
En la red estudiada, los tipos de relaciones que unen a los actores con las instituciones son los siguientes: en el caso de las corporaciones, ya sea financieras o industriales, los funcionarios fueron miembros de sus juntas directivas, *CEOs*, presidentes o vicepresidentes, directores, socios, *chief* o *chairman*; los centros educativos se han elegido en función del lugar de los últimos estudios de los actores; en cuanto a su participación en los clubes, asociaciones civiles y grupos de planificación política, la relación por lo general fue de membresía o, en algunos casos, de dirección; por último, los vínculos que tuvieron los funcionarios del Banco con el gobierno estadounidense fueron a través de las siguientes figuras: secretario, subsecretario, embajador, gobernador, congresista, senador o jefe de personal.

Se puede apreciar en este sentido que casi todas las relaciones que se toman en cuenta son verticales, ya que revelan una posición de mando y de poder significativo. Solamente en el caso de los clubes, Universidades y algunos grupos de planificación política los vínculos resultan más horizontales.

2.3.1. Una élite de origen nacional

En primer lugar, los resultados obtenidos demuestran que se trata de una red de funcionarios muy densa (con el grado de densidad de 0.35208221, ver *Gráfica 4*). Eso significa que se detecta la existencia de conexiones múltiples entre los actores, a través de su participación en diversas instituciones. Dicha densidad implica entonces una serie de relaciones entre los funcionarios que van más allá de su vínculo obvio con el Banco Mundial y con el Departamento de Tesoro de los Estados Unidos, en el caso de todos los gobernadores.

Gráfica 4. La red de funcionarios del Banco Mundial entre 1968 y 2008; cuadro representa a los presidentes, rombo a los gobernadores y triángulo a los consejeros.



Fuente: elaboración propia con base en los datos de las páginas web oficiales del BM, del Departamento de Tesoro, Defensa y Estado de los Estados Unidos, notas periodísticas y biografías, enumerados en la *Mesografía y Bibliografía* en las páginas 138-140

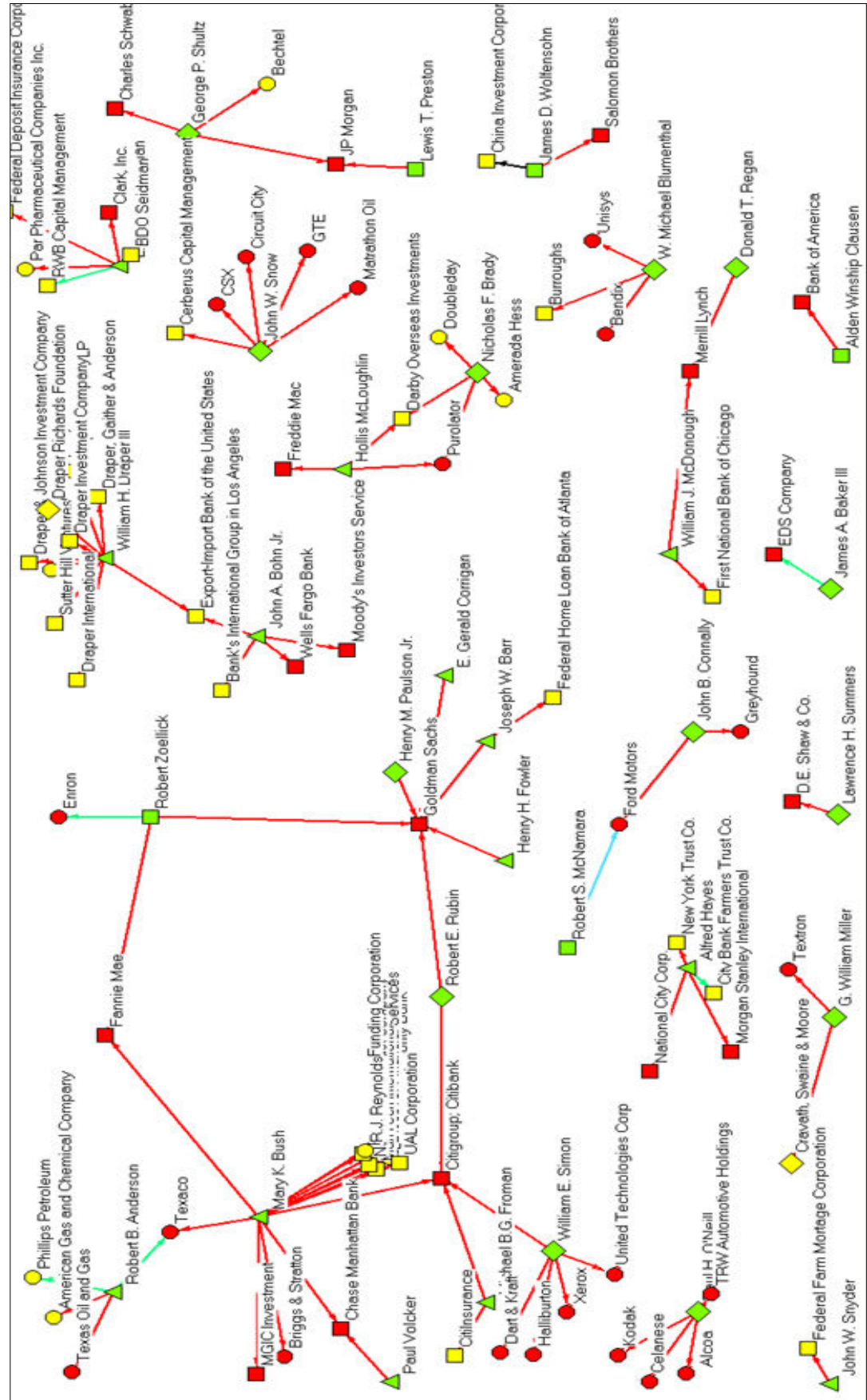
La segunda conclusión a la que se llegó, es el hecho de que, en este caso particular, se trata de una élite corporativa de origen predominantemente doméstico, con bases nacionales muy sólidas. En este sentido, los resultados obtenidos contradicen los argumentos de Robbinson, Harris, Gill, Sklair y Bauman, quienes sostienen, en mayor o menor medida, la idea de que las fronteras nacionales, en el período de la globalización neoliberal, han tendido a desaparecer y que, así, las lealtades de la élite global están cada vez menos conectadas con sus respectivos Estados-nación.

En primer lugar, hay que mencionar que de las 82 empresas que conectan a los actores, el 91.5% tienen su domicilio o su matriz en los Estados Unidos. Solamente 7 de todas las corporaciones estudiadas están localizadas, de manera permanente, fuera de los Estados Unidos, o en los Estados Unidos y algún otro país (están presentes Canadá, Emiratos Árabes, Qatar, Hong Kong, India y China).

Por otro lado, 40 de las 82 empresas figuran en las listas “Global 500” de *Fortune* a lo largo de los períodos estudiados (ver *Gráfica 5* y *Anexo 1*).¹⁵⁴ La mayoría de los funcionarios del Banco (30 de 42) han sido altos directivos de cómo mínimo una de estas empresas, consideradas como las más ricas y las más importantes en el mundo (consultar *Anexo 2*). Algunos - los gobernadores Paul O’Neil, William E. Simon, John W. Snow y la consejera Mary K. Bush - llegaron a conducir incluso cuatro o más corporaciones de esta envergadura. Esto implica, sin duda alguna, una considerable responsabilidad por un lado y, por otro lado, una fuente de gran riqueza y prestigio nacionales, pero también internacionales, ya que estas empresas forman parte del eje central de la economía mundial, siendo también los agentes catalizadores, creadores, innovadores e impulsores de la misma. Cabe mencionar aquí que, en este sentido, si bien la matriz de dichas empresas se ubica en los Estados Unidos, sus intereses y su visión trascienden las fronteras nacionales y se conectan con y nutren de la economía global.

¹⁵⁴ Con base en los datos de “G500” de *Fortune* disponibles en:
[http://.archive.fortune.com/magazines/fortune/fortune500_archive/companies/1955/G.html]

Gráfica 5. Las conexiones entre los funcionarios y las corporaciones que dirigieron. Cuadro, rombo y triángulo verdes representan, en orden, a los presidentes, gobernadores y consejeros. Para corporaciones, cuadros representan a las financieras, círculos a las industrias de todo tipo. El rojo corresponde a las empresas presentes en el G500 de Fortune, el amarillo a las demás empresas.



Fuente: elaboración propia con base en los datos de las páginas web oficiales del BM, del Departamento de Tesoro, Defensa y Estado de los Estados Unidos, notas periodísticas y biografías, enumerados en la *Mesografía y Bibliografía* en las páginas 138-140

Si se analiza más a detalle la figura que muestra la relación entre los funcionarios y las empresas más ricas del mundo y otras corporaciones (ver *Gráfica 5*), se puede detectar otra constante que resulta de suma importancia para entender las lógicas estructurales que unen a la red.

Esto es, las empresas a través de cuyas juntas directivas se conectan los actores son, en casi todos los casos, las instituciones financieras. Hay dos excepciones a esta regla: por un lado, está la empresa petrolera Texaco que, cabe mencionar, entre los años 1970 y 2000 ha figurado en los lugares 8, 5, 10 y 28 de las listas “G500” de *Fortune*; y la empresa de Ford Motors que también cumple con un papel de intermediación entre los actores y aparece en las mismas listas de *Fortune*, manteniéndose entre el segundo y cuarto lugar a lo largo de estas cuatro décadas (ver *Anexo 1*).

No obstante, indiscutiblemente, las empresas con el mayor grado de intermediación entre los funcionarios pertenecen al sector financiero. Están presentes, por orden de importancia, Goldman Sachs y Citigroup que conectan a seis y cuatro funcionarios, respectivamente. Otras instituciones financieras mediadoras son: Chase Manhattan Bank, Merrill Lynch, JP Morgan y Fannie Mae. Todos estos nombres de bancos de inversión, bancos comerciales y agencias hipotecarias son recordados, sin duda, por ser los principales responsables de la crisis financiera que estalló en el año 2008. Efectivamente, todos ellos fueron instituciones sumamente influyentes en el período estudiado, ya que han sido la fuerza motriz y, a la vez, el reflejo de los procesos de *financiarización* y globalización neoliberal anteriormente discutidos (ver Capítulo 1).

Otra observación que debe de hacerse es sobre la existencia de algunos “directores múltiples” en la red. Es decir, hay funcionarios cuya presencia se nota tanto en las juntas directivas de las empresas financieras, como en los directorios de las corporaciones de la llamada “economía real” (productivas, industriales y de

servicios): se trata de los casos de cuatro consejeros, tres gobernadores y un presidente.¹⁵⁵

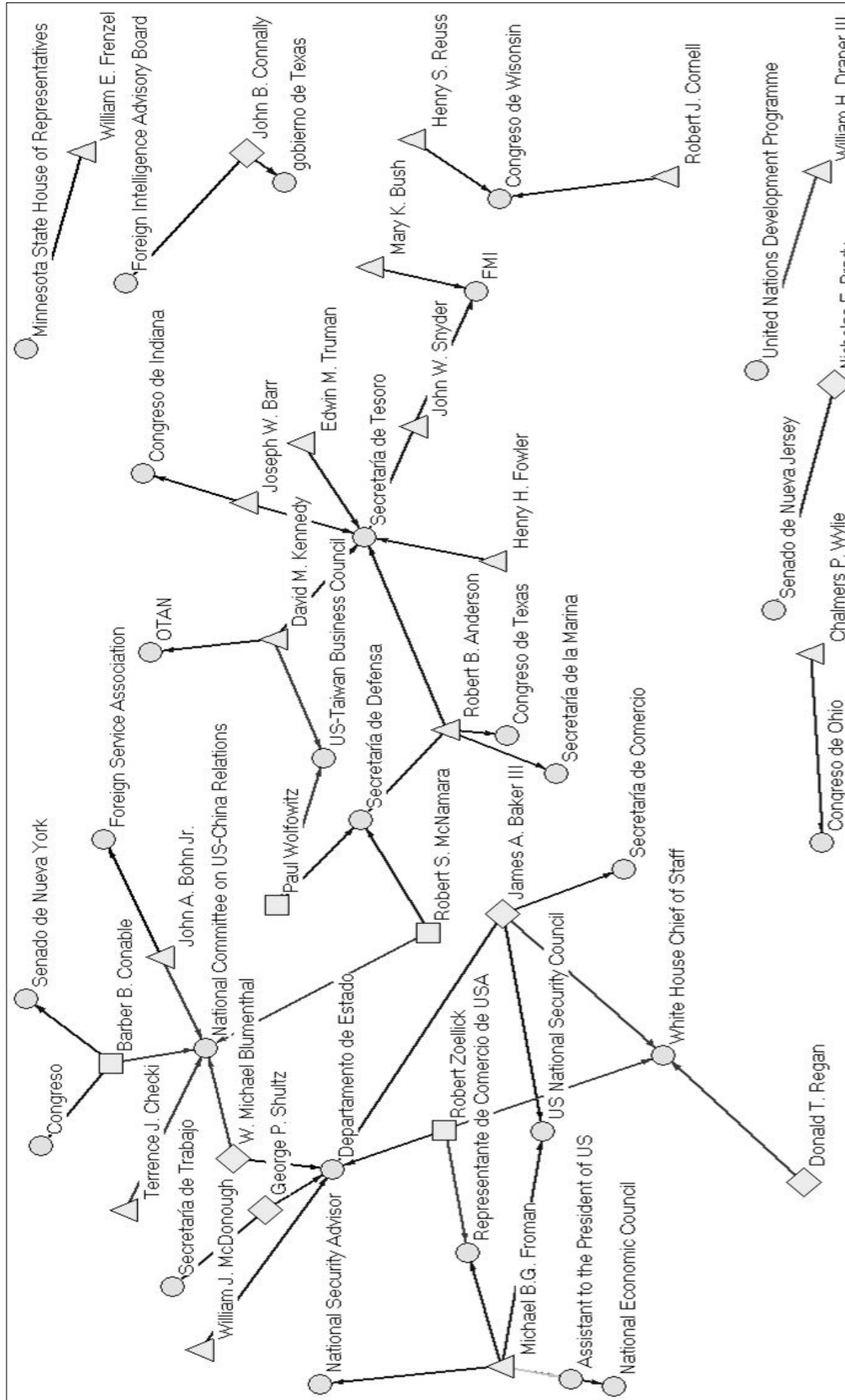
Además de la relación estrecha con las grandes empresas nacionales, pero de alcance y trascendencia globales, los actores están fuertemente conectados con el gobierno estadounidense (ver *Gráfica 3*). Se puede apreciar, ante todo, la influencia del Departamento de Estado, en el que laboraron como secretarios o altos funcionarios cuatro actores: un presidente, dos gobernadores y un consejero. También está muy presente el Departamento de Tesoro que reunió en su seno, además de todos los gobernadores (conexión que no se muestra ya que es obvia), a seis consejeros; y, por último, está el Departamento de Defensa en el que trabajaron dos presidentes del Banco y un consejero.

En esta red, se destacan también la figura del Jefe del Personal de la Casa Blanca (con un presidente y dos gobernadores) y el *National Committee on US-China Relations* (con dos presidentes, un gobernador y dos consejeros).

Los intereses locales parecen estar representados indirectamente, fundamentalmente a través de la figura de los consejeros o *lobbistas*: seis de ellos han sido diputados en los Congresos estatales. Los órganos representados en la red mediante su participación son los siguientes: El Congreso de Minnesota, el de Texas, los de Wisconsin y Ohio, y los Senados de Nueva York y Nueva Jersey.

¹⁵⁵ Esta característica estructural demuestra la existencia del llamado “capital financiero” descrito por Lenin y Hilferding en sus respectivas obras.

Gráfica 6. Las conexiones entre los funcionarios del Banco y el gobierno estadounidense. Cuadro, rombo y triángulo representan, en orden, a los presidentes, gobernadores y consejeros. Circulos representan las instancias del gobierno de los Estados Unidos.



Fuente: elaboración propia con base en los datos de las páginas web oficiales del BM, del Departamento de Tesoro, Defensa y Estado de los Estados Unidos, notas periodísticas y biografías, enumerados en la Mesografía y Bibliografía en las páginas 138-140

Asimismo, cabe destacar que los funcionarios del Banco Mundial se han formado en las universidades más importantes y de gran renombre, que constituyen una suerte de “[...] *el establishment* de la inteligencia científica.”¹⁵⁶ En este sentido, casi la mitad de los actores (17) han estudiado en Harvard, la pieza clave de la *Ivy League* frecuentemente mencionada en los trabajos de Mills y Domhoff. Los demás funcionarios se han educado en Princeton, Universidad de Columbia, Yale, Dartmouth (otras cuatro instituciones destacadas, pertenecientes a la *Ivy League*), en las Universidades de Chicago, de Washington y Texas, en La Fayette College, Cornell Law School, en la Universidad de Indiana y en el MIT.

Cabe mencionar, igualmente, que la mayoría de estas universidades son privadas, con excepción de tres escuelas públicas locales con una larga tradición y amplio reconocimiento. Las instituciones presentes en la red constituyen entonces un “[...] sistema educativo cerrado que es importante evidencia de la peculiaridad mental y de estilo de vida que caracteriza a la clase superior.” Eso, porque “[...] las escuelas juegan un papel considerable en la transmisión de la estructura de clase a sus estudiantes.”¹⁵⁷

En cuanto a las carreras que predominan en su formación, se reconocen las de negocios, finanzas y leyes, lo cual evidencia las preocupaciones orientadas fundamentalmente hacia la futura vida corporativa de los funcionarios.

Los altos directivos del Banco Mundial también han hecho suyos los espacios de las sociedades de honor y clubes más importantes, asociados a las universidades. Estos ambientes son lugares donde justamente se da la movilidad social, en cuanto permiten “[...] la asimilación de miembros de talento de las otras clases.”¹⁵⁸ De la misma forma, en tales asociaciones surgen “[...] la cohesión social y una sensación de pertenencia al grupo, el sentimiento de la existencia de

¹⁵⁶ José Luis Orozco, *El Estado Norteamericano, Op. Cit.*, p. 21

¹⁵⁷ G. William Domhoff, *Who Rules America? Power, Politics, and Social Change*, Mc Graw Hill, Quinta Edición, Estados Unidos, 2005, p. 51 [traducción propia]

¹⁵⁸ G. William Domhoff, *¿Quién gobierna Estados Unidos?*, Siglo Veintiuno Editores, México, 1969, p. 31

un 'nosotros', que hace que los ricos se conviertan en una clase superior [...]”¹⁵⁹ más o menos cohesionada cultural y socialmente.

En nuestro caso de estudio, el club que une en su seno al mayor número de los funcionarios es el *Phi Beta Kappa Society* (7), fundado en 1776 en el Colegio William and Mary y, posteriormente, asociado a las universidades de Yale, Harvard y Dartmouth, cuya misión, desde un inicio, es la de “[...] celebrar y promover la excelencia en las artes liberales y las ciencias.”¹⁶⁰ Asimismo, en nuestra red hay un total de once de este tipo asociaciones, muchas veces inspiradas en el ejemplo de la *Phi Beta Kappa*, en las que las élites pueden “ascender”, ser aceptadas como tales y, lo más relevante, producir sentidos comunes, conocimiento y discursos dominantes.

Por último, en cuanto al origen étnico y de género, cabe mencionar que el grupo estudiado es sumamente homogéneo: de los 42 funcionarios, 41 son hombres blancos y hay una mujer que es de origen afroamericano.

Todos estos resultados evidencian que las características que Mills y Domhoff consideraron representativas de una élite de poder en los años cincuenta, siguen muy vigentes medio siglo después, aun en el contexto de la globalización galopante.

Recapitulando, puede decirse que la presente investigación demuestra que la élite, estudiada en este caso particular, está constituida por miembros sumamente versátiles y flexibles, que están inmiscuidos tanto en los asuntos del gobierno, como en la dirección de las grandes empresas financieras e industriales:

Los directores de corporaciones pueden terminar sus negocios ordinarios y voltearse, durante la misma reunión, a discutir la participación de su compañía en una futura campaña política. Su actividad, que hace un momento era

¹⁵⁹ G. William Domhoff, “Introducción”, en *Who Rules America? Power, Politics, and Social Change*, Op. Cit., p. XII

¹⁶⁰ ΦBK, “The Nation’s Oldest and Most Widely Known Academic Honor Society”, [disponible en línea: http://www.pbk.org/infoview/PBK_InfoView.aspx?t=&id=8], consultado 02.03.2014

industrial o económica, se vuelve de repente política - parte del proceso de gobernar del país - y así debe estudiarse. Además. La corporación como actividad se representa a través de sus miembros, presentes también en otras corporaciones, en diversas organizaciones, y que operan en el campo político: y entonces la actividad de todas estas organizaciones termina formando parte del gobierno en un sentido intermedio.¹⁶¹

No obstante esta “versatilidad”, la élite estudiada se fundamenta también sobre algunos cimientos conservadores, ya que surge, por lo general, de una misma clase social alta: pertenece a los clubes y sociedades de honor en donde se forma su carácter único y donde logra un cierto nivel de cohesión. Además, al igual que la élite de la época de Mills, la de hoy se educa en las universidades, fundamentalmente privadas, de mayor prestigio.

Se trata entonces de una élite nacional densa y bien conectada; plural en términos corporativos (en cuanto se reúne en las juntas directivas de diversas empresas), y muy centralizada y cohesionada en términos socio-culturales, raciales y de género.

No obstante, si bien esta élite, como se ha demostrado, se cimienta sobre una fuerte base nacional, ¿qué factores, además de su participación en el Banco Mundial y de la dirección de empresas de alcance transnacional, le dan un sentido global? En la siguiente parte se intentará dar respuesta a esta pregunta.

¹⁶¹ Arthur Bentley, *Op. Cit.*, p. 210

2.3.2. Una incipiente élite transnacional

Los grupos y foros globales de planificación política - como se ha visto anteriormente, frecuentemente mencionados por los autores que sostienen la existencia de una élite y una clase capitalista transnacionales - están, efectivamente, en el centro de la red estudiada y conectan a la gran mayoría de los actores. Esto significa que, tal como lo argumentan estos *elitistas transnacionales*, dichos espacios son puntos nodales en la creación de una incipiente conciencia supranacional de los grupos de poder nacionales y, por lo tanto, son “[...] campos de formación de la política transnacional.”¹⁶²

De los siete grupos de planificación política global que identifican Carson y Carroll¹⁶³, en nuestra red están presentes, con alto grado de centralidad, tres de ellos (ver *Gráfica 7*). En primer lugar está el Council on Foreign Relations (CFR), en el que han participado catorce funcionarios. Este think tank (también considerado como foro de planificación política) desempeña un papel crucial en la promoción del activismo corporativo estadounidense en los ámbitos regional y global.

Creado en 1921, el CFR representó, en un inicio, un esfuerzo conjunto de británicos y estadounidenses por crear una organización anglosajona “[...] que emprendiera un estudio continuo de las relaciones internacionales.”¹⁶⁴ Su objetivo principal fue, y sigue siendo, el de sostener una conferencia permanente con el fin de analizar los asuntos de la política exterior estadounidense, trayendo a la discusión a los tecnócratas - expertos en finanzas, industria, educación, arte de gobierno y ciencia - para entender y darle solución a los problemas globales.¹⁶⁵

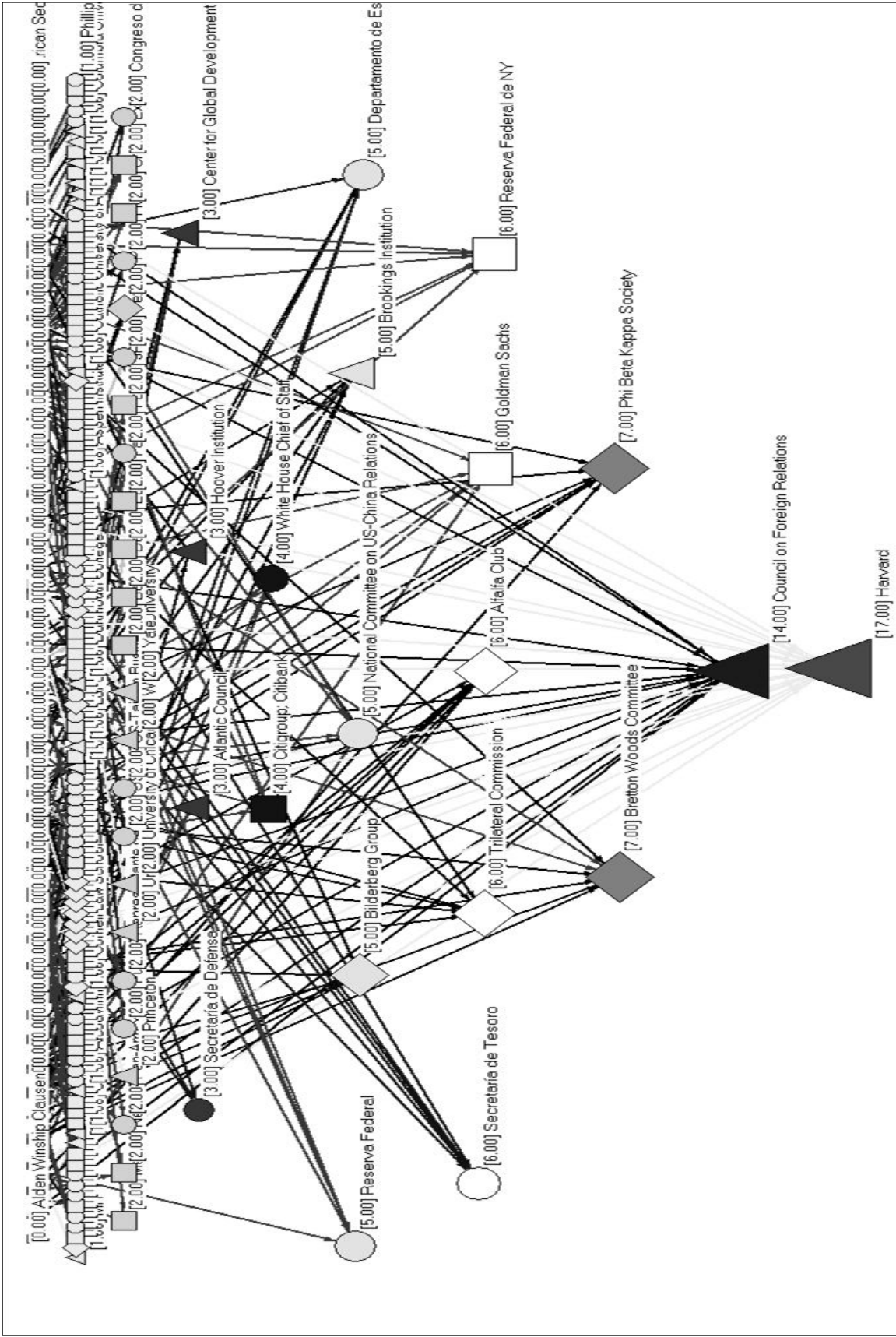
¹⁶² William K. Carroll y Colin Carson, *Op. Cit.*, p. 72

¹⁶³ Cfr. William K. Carroll y Colin Carson, “Forging a New Hegemony? The Role of Transnational Policy Groups in the Network and Discourses of Global Corporate Governance”, en *Journal of World-Systems Research*, Vol. IX, I, Invierno 2003

¹⁶⁴ Laurence H. Shoup y William Minter, *Imperial Brain Trust : The Council on Foreign Relations & United States Foreign Policy*, Monthly Review Press, New York-London, 1977, p. 11 [traducción propia]

¹⁶⁵ *Ibidem*, p. 15

Gráfica 7. Las empresas de la red en función de su grado de centralidad



Fuente: elaboración propia con base en los datos de las páginas web oficiales del BM, del Departamento de Tesoro, Defensa y Estado de los Estados Unidos, notas periodísticas y biografías, enumerados en la *Mesografía y Bibliografía* en las páginas 138-140

Dichas soluciones, obviamente, se evalúan siempre desde la perspectiva de los costos y beneficios de los grupos más representados en el seno del Consejo. Estos grupos de interés, de acuerdo con los estudios de Shoup y Minter, son principalmente los abogados y los banqueros de Wall Street, dado que "[...] el CFR tiene bases sólidas en la clase capitalista estadounidense y representa la iniciativa consciente de su sector dominante, la oligarquía financiera de Nueva York"¹⁶⁶ (con un 45% comprobable del total de sus miembros procedentes de dicha clase).

El CFR sirvió igualmente, a lo largo de su historia, como uno de los principales divulgadores de las ideas de las élites corporativas¹⁶⁷ o de las, mencionadas con anterioridad, *ideas occidentales*: en un inicio combatientes del orden ideológico y económico de la URSS y, posteriormente, "profetas" del neoliberalismo tras la caída de la alternativa socialista. Al lado del CFR, cumpliendo exactamente la misma "misión", pueden ubicarse también otros *think tanks* estadounidenses, globalmente reconocidos y relevantes, como, por ejemplo, la *Hoover* y la *Brookings Institution* (también centrales en nuestra red).

Asimismo, en el centro de la red se destaca la presencia del Grupo Bilderberg (GB), la Comisión Trilateral (CT), Alfalfa Club y *Bretton Woods Committee* (BWC). Todos estos son foros privados de planificación política de composición y alcance globales, en los cuales inciden los altos ejecutivos de las corporaciones con una orientación fundamentalmente transnacional, los políticos y los tecnócratas.

El primero se estableció en el año 1952 como una institución sumamente cerrada y cuyo fin principal se centró en la deliberación de los planes de alcance

¹⁶⁶ *Ibidem*, p. 85

¹⁶⁷ Esta tarea de divulgación se hizo posible gracias a diversas herramientas, de las cuales la revista *The Foreign Affairs* puede considerarse como la fundamental, ya que, dado su alto índice de impacto, influye hasta hoy en día en la comunidad científica internacional.

fundamentalmente nord-atlántico. Se trató de crear un puente de comunicación entre los intereses europeos y estadounidenses, como también de discutir las bases de la reconstrucción europea.¹⁶⁸

La Comisión Trilateral surgió como una iniciativa de Rockefeller, quien propuso su creación durante una de las reuniones del Grupo Bilderberg, en 1973. En este sentido, puede considerarse que la Comisión se originó gracias al reconocimiento de la importancia creciente de las corporaciones japonesas en la economía mundial y con el generalizado consentimiento para su entrada al diálogo internacional e inter-corporativo. En otras palabras, se trató de una respuesta de las élites ante las crisis de la época y frente a un contexto cambiante y “por cambiar”.

Por otro lado, comparada con el Grupo Bilderberg, la Comisión, desde un inicio, se constituyó como un organismo mucho más transparente y más sensible a las relaciones públicas, en cuanto sus reuniones no fueron totalmente cerradas a los medios de comunicación y produjeron reportes importantes - como los *Triangle Papers*.¹⁶⁹

Como la Comisión Trilateral, el *Bretton Woods Committee* fue un foro privado creado en los años setenta para afrontar un panorama cambiante, sobre todo en lo referente al provenir de las gemelas del Bretton Woods. Asimismo, a diferencia del alcance regional de la Comisión, el trabajo del BWC se centró en un nivel institucional. Los sectores privados y los intelectuales han decidido unir sus fuerzas para ejercer la presión de manera más organizada e influir de tal forma en los cambios de la estructura y las políticas de ambas instituciones, inevitables y necesarios dado el derrumbe de los principios rectores de Bretton Woods con el fin de la convertibilidad del dólar en oro (consultar Capítulo 1).

Por último, la idea del Alfa Club se materializó cada año, en una reunión cerrada y secreta de unos 200 miembros. No obstante su gran relevancia para la

¹⁶⁸ Cfr. Kees van der Pijl, *Transnational Classes and International Relations*, Routledge, New York-London, 1998, pp. 121 - 123

¹⁶⁹ Cfr. *Ibidem*, pp. 124-125

definición de los asuntos políticos y corporativos en los Estados Unidos, es un ambiente que la academia todavía no ha explorado ni definido con claridad. La prensa identifica al club como “[...] una de las organizaciones más prestigiosas en Washington”, ya de más de cien años de antigüedad, en la que se mezclan “[...] políticos, funcionarios administrativos, emprendedores de negocios, el alto brazo militar y los líderes corporativos de todo el país.”¹⁷⁰

La relevancia del club puede ser evidenciada al tomar en consideración algunos acontecimientos públicamente conocidos: por ejemplo, es el presidente de los Estados Unidos quien suele inaugurar el banquete anual con un discurso; es famosa también la costumbre de nominar, durante la cena, los posibles candidatos a la presidencia: algunos que han sido nombrados tras las puertas cerradas del club - Nixon, Reagan, Bush padre e hijo -, efectivamente se han convertido en jefes de gobierno estadounidense.¹⁷¹

Resumiendo todo lo anterior, los vínculos que unen a los funcionarios con los grupos de planificación y los *think tanks*, ambos de alcance mundial, demuestran que la élite estadounidense está constituida por agentes que participan muy activamente en los procesos de globalización y transnacionalización, vinculándose de esta forma y buscando puntos de convergencia con los grupos de poder extranjeros, de origen fundamente europeo y del sudeste asiático.¹⁷² En estos grupos están también cada vez más presentes, aunque todavía en una proporción muy baja en comparación con el bloque Nord-Atlántico, los representantes de los intereses del mundo en desarrollo bien conectados a los centros capitalistas, tratándose fundamentalmente de México, Brasil, Chile, Argentina y, con cada vez mayor frecuencia, China.

¹⁷⁰ Roxanne Roberts, “The Alfalfa Club: Still a place for the powerful to see and be seen”, *The Washington Post*, 24 de Enero, 2014, [disponible en línea: http://www.washingtonpost.com/lifestyle/style/the-alfalfa-club-still-a-place-for-the-powerful-to-see-and-be-seen/2014/01/24/cd8b27fa-847f-11e3-9dd4-e7278db80d86_story.html], consultado 3.02.2014 [traducción propia]

¹⁷¹ Cfr. Roxanne Roberts, *Idem*

¹⁷² Cfr. William K. Carroll, “Transnationalists and national networkers in the global corporate elite”, *Op. Cit.*, p. 290

La recapitulación de todos los resultados obtenidos nos lleva a actualizar el diagrama que hizo Domhoff para sintetizar lo que, según él, se entiende como la élite nacional estadounidense. Llegamos a la conclusión de que, a la luz de los resultados de la presente investigación y tomando en cuenta el proceso de la globalización, es cada vez más difícil considerar a un grupo o a un individuo como parte de una élite de poder, si éste no tiene ninguna relevancia ni incidencia en la creación de políticas y conocimientos a nivel regional o global, estando sumergido únicamente en cuestiones de ámbito local o nacional. La élite que se vio en este subcapítulo es entonces de origen fuertemente nacional, pero con ambiciones y trascendencia globales:

Diagrama 1. El diagrama que muestra los tres elementos indispensables y definitorios para determinar una élite de poder, en un mundo cada vez más globalizado. Versión actualizada del diagrama hecho por Domhoff.



Fuente: elaboración propia, basado en G. William Domhoff, *Who Rules America? Power, Politics, and Social Change*, Mc Graw Hill, Quinta Edición, Estados Unidos, 2005, p. 105

2.4. La red de empresas y la unidad corporativa

La participación de las élites en el Banco Mundial nos lleva a concluir sobre una concentración de individuos importantes e influyentes en su seno. Asimismo, es igualmente importante entender la incidencia, a través de estos mismos funcionarios, de las estructuras institucionales mucho más amplias y complejas que superan el nivel meramente personal.

Bajo esta lógica y desde el punto de vista de las corporaciones y otras organizaciones, los individuos constituyen importantes canales para el flujo de información y, en algunas ocasiones, para el ejercicio del control, directo o indirecto. Scott argumenta que:

La presencia del mismo director en dos o más juntas, crea una relación social entre dos empresas, mientras que la ocupación simultánea en juntas directivas múltiples [...] lleva a una red de relaciones sociales complejas. El significado de estos vínculos va [...], desde una potencial comunicación hasta el ejercicio de influencia y poder.¹⁷³

Fennema, complementando la definición de Scott, considera que una “[...] red puede visualizarse como sistema a través del cual fluyen normas, valores y la idea de un ‘nosotros’.” Además, “Este sentimiento de formar parte de un *establishment* corporativo tiene importantes efectos en la conducta empresarial.”¹⁷⁴

En este sentido, creemos que la unión de personajes eminentes en una élite de poder también lleva, necesariamente, a la integración y la consolidación de una unidad corporativa.

¹⁷³ John Scott, “Networks of Corporate Power: A Comparative Assessment”, *Annual Review of Sociology*, Vol. 17, 1991, p. 182

¹⁷⁴ Meindert Fennema, *Op. Cit.*, p. 8

La siguiente imagen presenta, con el fin de ilustrar lo anterior, la manera en que las instituciones, a través de la participación de sus funcionarios en los directorios múltiples, se unen dentro de una red sumamente densa, altamente concentrada alrededor de unas cuantas instituciones.

Dado que los funcionarios del Banco “vienen y se van” de sus puestos estratégicos, es factible observar la incidencia y la interconectividad de las instituciones, tomando en cuenta el factor del tiempo (ver *Gráfica 7*).

Desde los años setenta, hasta la década de dos mil, se reconoce la presencia e influencia casi inamovibles de un “corazón” estructural en la red de las empresas. Se trata de los anteriormente definidos grupos de planificación política, de los *think tanks*, de Harvard y *Phi Beta Kappa Society*. Estas contadas instituciones, dada su centralidad y altos grados de intermediación institucional, deben ser vistas y entendidas como las arenas de cooperación e integración no solamente entre personas, como se ha sostenido anteriormente, sino también entre las empresas.

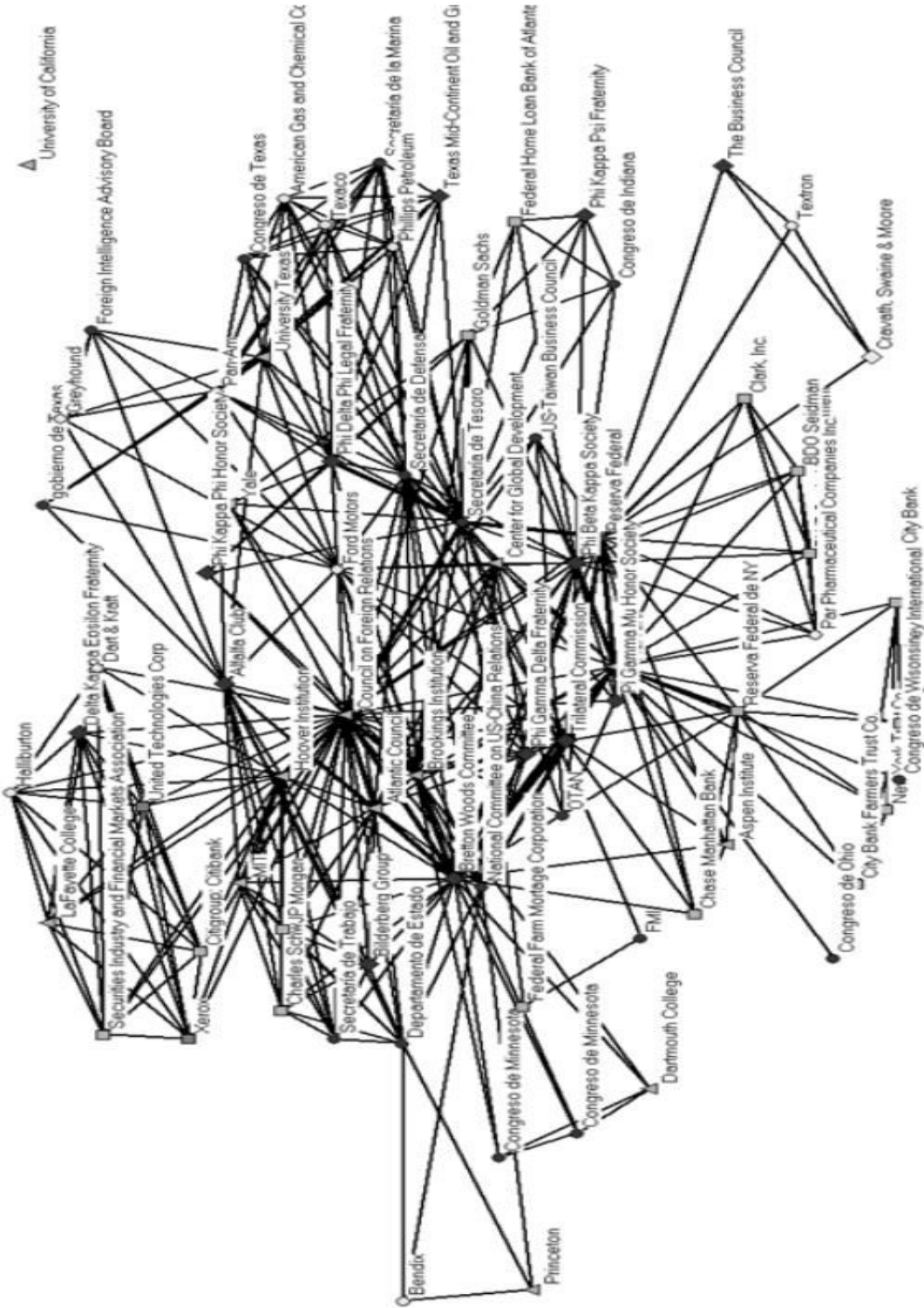
No obstante, salvo para el corazón estructural de la red estudiada, ésta es bastante dinámica en el tiempo: es decir, en dependencia del contexto, algunas instituciones ganan y otras pierden importancia. Las modificaciones apreciables que se “viven” en el centro de la red a lo largo de estos años son las que se describen a continuación.

Mientras que en las décadas de los setenta y ochenta la injerencia del gobierno estadounidense parece crucial - las instancias tales como el Departamento de Tesoro, Departamento de Defensa y de Estado, y la Reserva Federal están claramente en el centro de la red, con grados de intermediación sumamente altos -, para las dos siguientes décadas esta participación disminuye considerablemente, al punto que desaparecen los Departamentos de Estado y de Defensa, y la presencia del Departamento de Tesoro y la Reserva es mucho menor. Ello puede explicarse, en parte, por su contexto histórico, correspondiente

al del neoliberalismo que tiende a “comprimir” a cada paso la presencia del Estado en asuntos económicos (consultar Capítulo 1 y Capítulo 3).

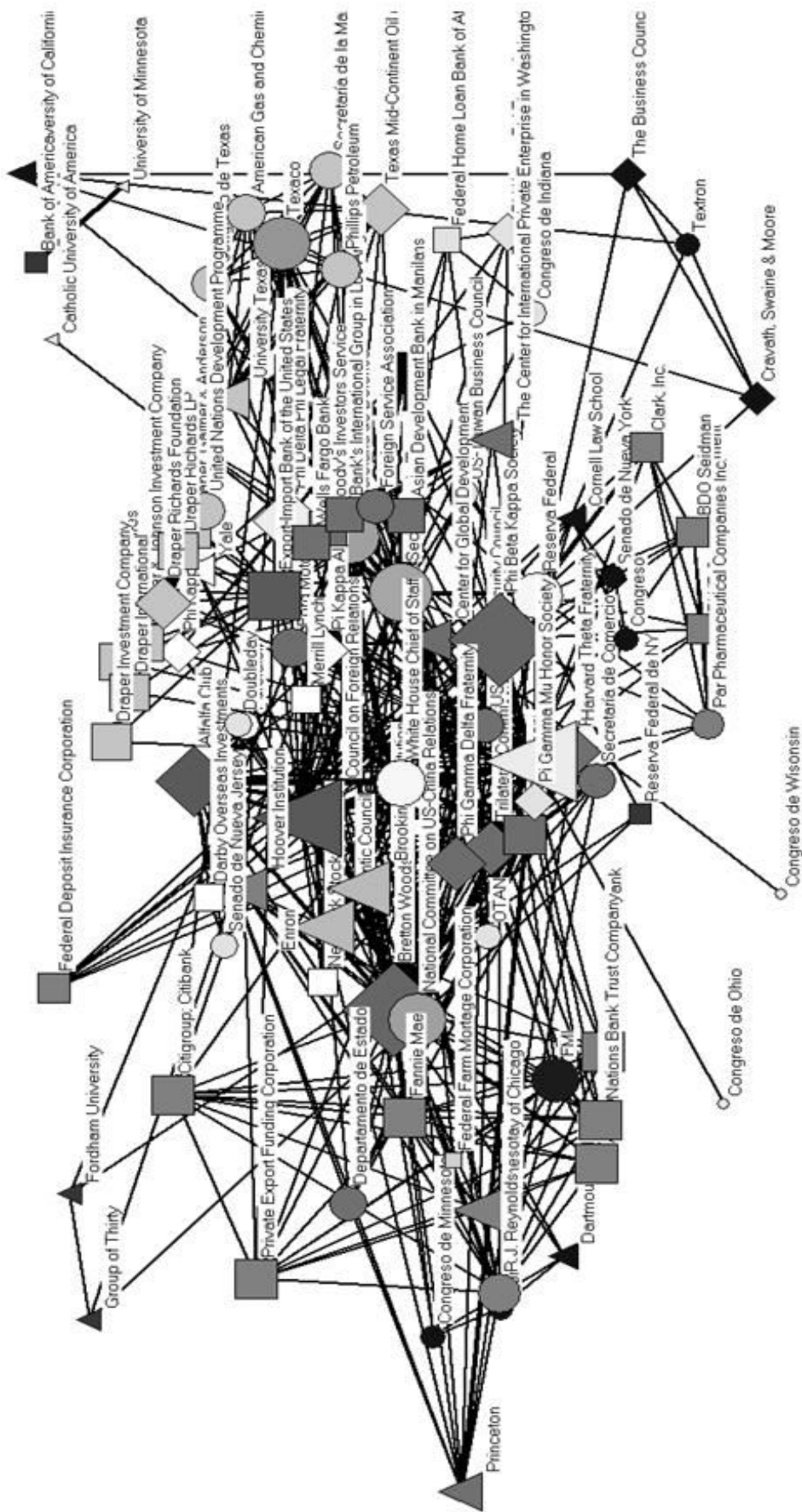
Gráfica 8. La red de las empresas en el tiempo

Gráfica 8. La red de las empresas en el tiempo



1. La década de los 70

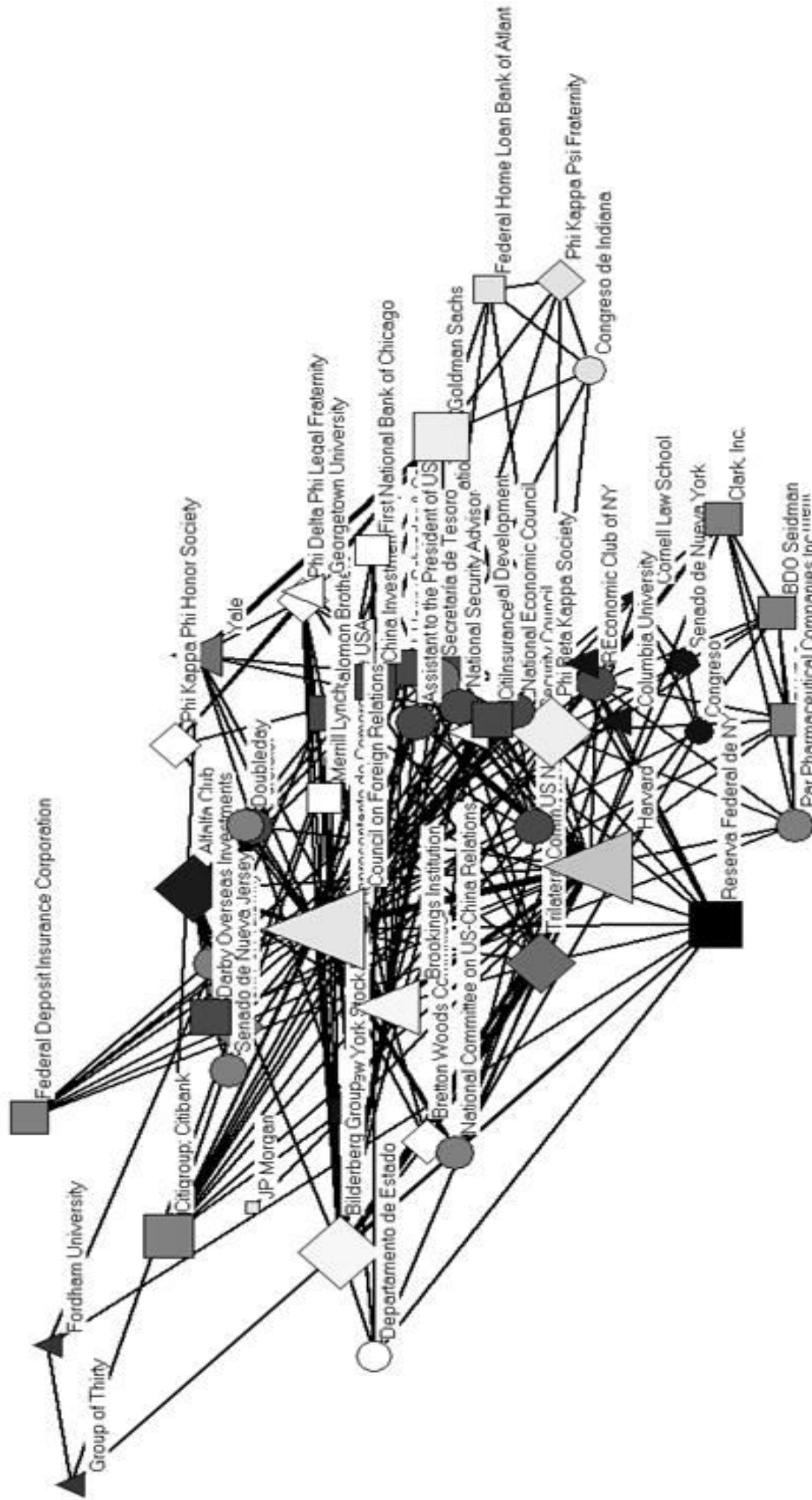
Gráfica 8. La red de las empresas en el tiempo



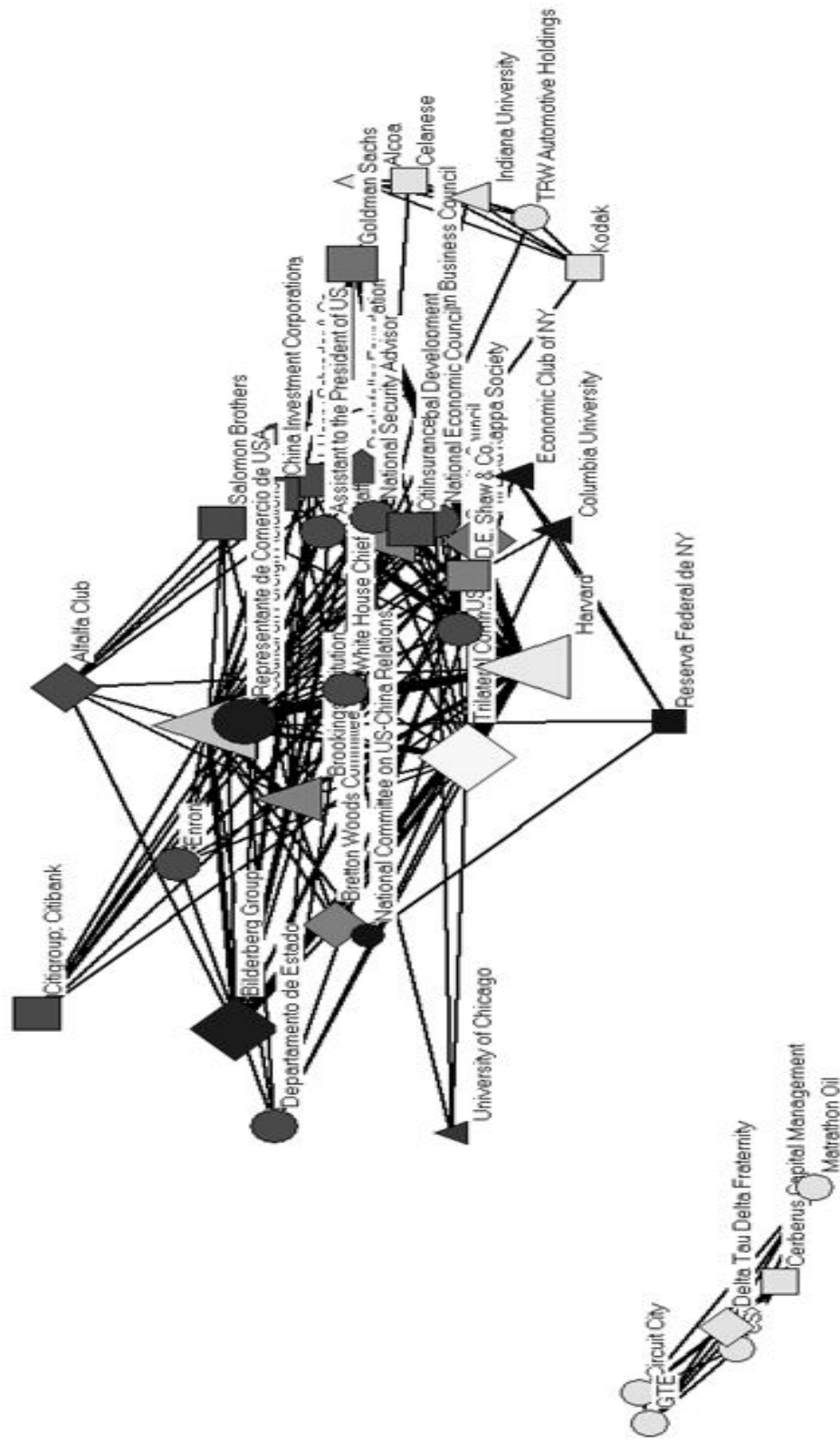
American Security and Trust Company

2. LA DÉCADA DE LOS 80

Gráfica 8. La red de las empresas en el tiempo



Gráfica 8. La red de las empresas en el tiempo



Fuente: elaboración propia con base en los datos de las páginas web oficiales del BM, del Departamento de Tesoro, Defensa y Estado de los Estados Unidos, notas periodísticas y biografías, enumerados en la *Mesografía y Bibliografía* en las páginas 138-140

Asimismo, se aprecia la presencia temporal de algunas corporaciones en el corazón de la red. Por ejemplo, Ford Motors influyó claramente durante los años setenta, mientras que en los ochenta la empresa se vio desplazada por una de las más grandes corporaciones petroleras de los Estados Unidos, Texaco. Lo ocurrido puede tener su explicación en la crisis de petróleo que causó, probablemente, una mayor necesidad de representación de este sector en las instituciones globales, como lo es el Banco Mundial.

Por último, con el paso del tiempo, también se aprecia una tendencia ascendente de las instituciones financieras. Este sector, para los años noventa, ha consolidado su papel central y de mediación. En este sentido, nuestros resultados confirman la tesis de Mintz y Shwartz, quienes sostienen “[...] que los bancos ocupan una posición de importancia estructural en el sector económico.”¹⁷⁵ No obstante, a pesar de lo que sostiene la teoría del control bancario, es sumamente difícil demostrar, a través de la presente red, que las relaciones entre los bancos y los demás organismos son de dominación inmediata e indiscutible. En este sentido, las instituciones financieras no se considerarán como puntos “[...] de control o poder directo, sino como foros con una posición central en los que es posible perseguir los intereses de negocios compartidos. Los bancos, entonces, son arenas de influencia en una estructura de unidad inter-corporativa.”¹⁷⁶

Efectivamente, la red de empresas deja clara la existencia de dicha unidad inter-corporativa, la cual simplemente no existiría (en nuestra red), si no estuvieran presentes los grupos de planificación política y científico-intelectual.

Recapitulando todo lo anterior, admitimos que el pequeño grupo de instituciones centrales que hemos detectado, además de simplemente interconectar a las empresas, permite legitimar sus acciones, gracias a la labor conjunta de los centros de pensamiento y universidades. Además, en los grupos

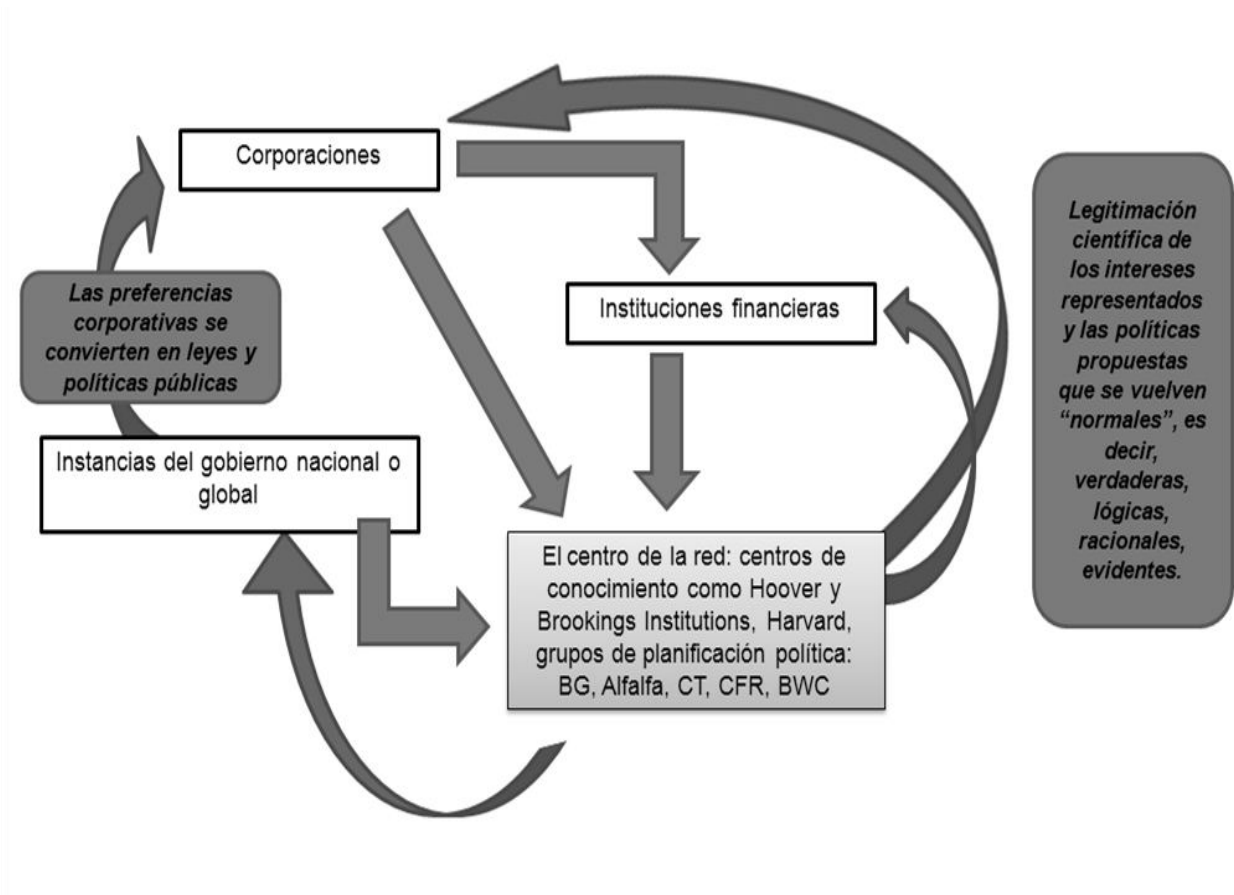
¹⁷⁵ Laurence H. Shoup y William Minter, *Op. Cit.*, p. 254

¹⁷⁶ John Scott, *Corporate Business and Capitalist Classes, Op. Cit.*, p. 137

privados de planificación política se observa el proceso de “mutación” de los intereses económicos concretos en preferencias políticas. Posteriormente, dichas preferencias pueden ser hechas “ley y realidad”, en las instituciones de gobierno nacional y global (como sucede en el caso del Banco Mundial).

Efectivamente, gracias a la compleja estructura de la unidad inter-corporativa, las corporaciones no solamente se vuelven más cercanas, sino que, además, la economía se “politiza”, y los intereses privados se vuelven públicos (ver *Diagrama 2*).

Diagrama 2. Diagrama que ilustra la unidad corporativa



Fuente: elaboración propia

A manera de conclusión, se puede afirmar que la unidad corporativa, ilustrada en el diagrama anterior, permite

[...] conciliar los imperativos de la defensa de [...] intereses económicos - expresados en el poder de las corporaciones multinacionales [...] -, con los objetivos políticos, y los de promoción del orden y la estabilidad, requeridos como parte del clima sociopolítico para la acumulación de capital.¹⁷⁷

El Banco Mundial tiene como objetivo último la promoción de tal orden y estabilidad a nivel global. Es una de estas instituciones internacionales que, para lograrlo, “[...] hacen y deshacen políticas económicas en representación de terceros.”¹⁷⁸ No obstante, si valoramos la estructura individual e institucional de la élite que toma las decisiones en el Banco, resulta poco probable que dichas políticas surjan de aquellos a quienes deben aplicarse.

Como sostiene Dahl, curiosamente un pluralista, a nivel internacional la existencia de una élite no permite la entrada de los actores débiles en la escena de planificación y toma de decisiones políticas.

Este tipo de organizaciones internacionales funcionan a través de una mezcla de negociaciones jerárquicas, a través del contrato entre élites. [...] No veo cómo se las podría definir como democráticas de una manera dotada de significado.¹⁷⁹

En este sentido se vuelve pertinente la pregunta: ¿si no es democráticamente, entonces cómo surgen las políticas económicas practicadas por el Banco Mundial? Reformulando la misma pregunta, ¿con qué medios y métodos, directos e indirectos, la élite definida en el presente capítulo logra “hacer

¹⁷⁷ John Saxe-Fernández y Gian Carlo Delgado Ramos, *Op. Cit.*, p. 8

¹⁷⁸ Richard Peet, *Op. Cit.*, p. 256

¹⁷⁹ Robert Dahl y Giancarlo Bosetti, Entrevista sobre el pluralismo, Fondo de Cultura Económica, México, 2003, p. 79

pasar” su agenda a través de los marcos y mecanismos de toma de decisiones y planificación política del Banco Mundial? El último capítulo representará un esfuerzo por contestar esta pregunta.

CAPÍTULO 3.

CONTROLES, INFLUENCIAS Y MECANISMOS DE PODER EN EL BANCO MUNDIAL COMO VEHÍCULOS PARA LA PROPAGACIÓN DE LOS INTERESES PRIVADOS DE LA ÉLITE CORPORATIVA ESTADOUNIDENSE

El objetivo principal del presente capítulo es enumerar, describir, analizar e interpretar los diversos mecanismos e instrumentos de poder de los cuales las élites corporativas gozan y los cuales utilizan. Por un lado, lo hacen para darle la dirección y definir la toma de decisiones en el Banco Mundial y, por otro lado, para influir a través de este último en los países deudores, modificando sus políticas económicas, pero también públicas y sociales.

En la primera parte, se analizan los controles y las influencias estadounidenses sobre el Banco. El primero, que se reconoce como el más importante, es el poder del sufragio que la delegación estadounidense detenta desde la creación hasta la actualidad del Banco Mundial. Se deliberan también otras ventajas que, además del voto directo, influyen en la toma de decisiones de la Institución y “[...] garantizan que las opiniones norteamericanas serán oídas.”¹⁸⁰ Entre otras, se analizan: la ubicación del Banco en Washington, su presidencia por tradición estadounidense, el origen del personal profesional “de elevada jerarquía” y la presión pujante por parte de algunos elementos del gobierno estadounidense.

En la segunda parte, se explica el cambio institucional que el Banco ha ido experimentando y que, a lo largo de su historia, ha favorecido a los sectores privados en diversos sentidos. Se les ofreció entradas alternativas y reveló nichos de oportunidades nuevos para hacer negocios, bajo la protección y la bandera de esta Institución multilateral de gran reconocimiento y prestigio internacionales.

¹⁸⁰ Richard E. Feinberg, “Carta abierta al nuevo presidente del Banco Mundial”, en *La actividad del Banco Mundial en el período de tránsito hacia un nuevo mundo*, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, 1992, p. 34

Asimismo, se demuestra que la creación de la Comisión Financiera Internacional y del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones ha sido clave desde la óptica de la iniciativa privada, cambiando profundamente la relación de esta última con el Banco y con los mercados en vías de desarrollo, respectivamente.

En la última parte, se demuestra que a partir de la década de los años setenta, en paralelo con los procesos de la globalización neoliberal, la *financiarización* y el crecimiento de la banca privada por un lado, y las crisis intensas y duraderas de deuda y de petróleo por otro lado, el Banco empezó a crear nuevos instrumentos que el sector privado pudo utilizar con cada vez mayor flexibilidad y bajo numerosas garantías dadas por la Institución. Por lo general, dichas “innovaciones” sirvieron para condicionar las agendas políticas de los países deudores, casi siempre miembros del bloque “en vías de desarrollo”.

Asimismo, mediante los mecanismos de cofinanciamiento y la condicionalidad derivada de los programas de ajuste estructural y sectorial, la élite corporativa tuvo la oportunidad de traducir - de manera legítima o, cuanto menos, institucional - sus intereses privados en intereses públicos y globales. La expresión máxima y prueba empírica del “nuevo constitucionalismo” global descrito por Gill.¹⁸¹

3.1. Un Banco Mundial dominado e influenciado por los intereses estadounidenses

A lo largo de la historia, han predominado tres tipos básicos de votación que han definido las estructuras de toma de decisiones en los organismos y regímenes internacionales. Éstos han sido: la “[...] igualdad de voto con base en unanimidad

¹⁸¹ Cfr. Stephan Gill, “Theorizing the interregnum: The double movement and global politics in the 1990s”, en *International Political Economy. Understanding Global Disorder*, Ed. Bjorn Hettne, London, Zed Books, pp. 65-99

(‘igualitarismo’), mayoría de voto (‘mayoritarismo’) y votación ponderada (‘elitismo’).”¹⁸²

Si bien la doctrina de igualdad aun prevalece en el Derecho Internacional Público, ésta era funcional, más que nada, en “[...] una época en que los Estados tenían relaciones limitadas entre sí y existían [...] pocos organismos internacionales.”¹⁸³ Con la proliferación de las instituciones de naturaleza global y la expansión de las mismas tras la Primera y Segunda Guerras Mundiales, el voto de mayoría y el voto ponderado han desplazado casi por completo la fe dogmática en que las decisiones internacionales deberían de tomarse de manera unánime por actores, supuestamente, iguales.

Dahl, en el mismo espíritu más bien escéptico, admite que, efectivamente:

[...] se pueden crear organizaciones internacionales tan grandes como se quiera en función de los objetivos que se desea alcanzar y de los problemas que se quiere afrontar, pero es necesario saber que más allá de cierta dimensión y amplitud de su composición no podrán ser democráticas.¹⁸⁴

Ambas instituciones de Bretton Woods, desde sus inicios hasta la actualidad, son un claro ejemplo de ello. Su “[...] sistema de voto ponderado ha sido considerado tradicionalmente como el aspecto más relevante de la desigualdad de participación”¹⁸⁵ en sus decisiones.

El sistema de votación en el Banco Mundial, de acuerdo con sus estatutos, está constituido por dos elementos básicos: por un lado, a cada país miembro le corresponden 250 “votos básicos” - los cuales representan un cada vez más vago recuerdo del principio de la igualdad soberana en las relaciones internacionales,

¹⁸² Stephen Zamora, “Sistemas de votación en las organizaciones económicas internacionales”, *Estudios de Derecho Económico*, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México, 1983, Tomo IV, p. 186

¹⁸³ Stephen Zamora, *Op. Cit.*, p. 187

¹⁸⁴ Robert Dahl y Giancarlo Bosetti, *Op. Cit.*, p. 84

¹⁸⁵ Antoni Pigrau Solé, “Las políticas del FMI y del Banco Mundial y los Derechos de los Pueblos”, *Afers Internacionals*, No. 29-30, Fundació CIDOB, 1995, p. 150

pero que permiten crear una imagen multilateral y, hasta cierto punto, equitativa a la Institución. A los 250 votos básicos se agrega un voto adicional por cada acción suscrita en el Banco.

No obstante, la cantidad de esta cuota y, por tanto, la capacidad de votación, en ningún momento dependen de la decisión individual tomada por cada país miembro. Como lo define el mismo Banco, la “[...] cuota asignada por el Fondo se utiliza para determinar el número de acciones que se distribuye a cada uno de estos [...] miembros.”¹⁸⁶

Es en este punto clave, estipulado y calculado ya en el plan de White - la cuota -, en la que reside el carácter antidemocrático y la “estructura elitista” del sistema de votación del Banco Mundial, que ha llevado a sus creadoras reales a “[...] fungir como monitores de la economía internacional.”¹⁸⁷ En este escenario, desde un inicio, Estados Unidos se destacó como la fuerza definitoria y principal de tal sistema, siendo su accionista mayoritario.

Las cuotas para el Fondo Monetario, que luego determinaron por completo el sistema de acciones y, por tanto, de votación en el Banco, han tenido un fundamento aparentemente económico: desde el *Plan White*, se trató de acordar las asignaciones correspondientes a cada país miembro en dependencia del tamaño de su mercado: definido en función de su renta nacional, sus reservas y el volumen de su comercio exterior.

No obstante, el testimonio de Mikesell, un economista del Tesoro estadounidense que participó en la creación de esta “fórmula” definitoria de las cuotas (a petición del mismo White) y, posteriormente, formó parte de la Secretaría Técnica en la Conferencia de Bretton Woods, demuestra claramente que el asunto era en el fondo, en realidad, mucho más político que económico:

¹⁸⁶ WB, “Directorio Ejecutivo”, [disponible en línea: <http://www.bancomundial.org/es/about/leadership/directors>], consultado 05.03.2014

¹⁸⁷ Stephen Zamora, *Op. Cit.*, p. 192

No se me dio ninguna instrucción sobre las variables que debía de usar [para determinar las cuotas en el Plan White], pero se me ordenó asignar a los Estados Unidos una cuota de aproximadamente 2.9 billones de dólares; al Reino Unido [...], más o menos la mitad del valor de la cuota estadounidense; a la Unión Soviética, un valor un poco por debajo de la asignación británica; y a China, un poco menos que eso. [White] también quería que el total de las cuotas llegara a 10 billones de dólares. Su preocupación principal era que nuestros aliados militares [...] tuvieran las cuotas mayores, con lo cual estaban muy de acuerdo el Presidente y el Secretario de Estado.¹⁸⁸

Después de explicar las instrucciones que se le han dado, Mikesell hace una declaración que deja aun más claro el carácter profundamente político de las futuras instituciones de Bretton Woods:

Confieso que he tenido que tomar una cierta libertad haciendo estas estimaciones, para llegar a las cuotas predeterminadas. Lo intenté docenas de veces, usando variables y combinaciones de datos sobre el comercio antes de, al fin, llegar a la fórmula que satisficiera los objetivos de White. [...] [Durante la Conferencia de Bretton Woods] la fórmula de las cuotas no fue dada a conocer y White me pidió que no la revelara. [...] Yo intenté hacer que el proceso pareciera tan científico como se pudiera, pero los delegados eran lo suficientemente inteligentes como para saber que el asunto era mucho más político.¹⁸⁹

¹⁸⁸ Raymond F. Mikesell, "The Bretton Woods Debates: A Memoir", *Essays in International Finance*, No. 192, Princeton University, New Jersey, Marzo 1994, p. 22 [traducción propia]

¹⁸⁹ *Ibidem*, pp. 22, 35 y 36

No es de extrañar, entonces, que la definición de cuotas constituyó en la Conferencia de Bretton Woods y sigue constituyendo hoy en día el foco central en los debates y las negociaciones que definen a las Instituciones Financieras Internacionales.

Asimismo, cabe destacar que las cuotas y, por lo tanto, el poder de voto se han ido modificando y renovando, mientras los contextos históricos y económicos sufrían importantes cambios.

El primer cambio que hay que reconocer es el hecho de “[...] la progresiva pérdida de peso relativo de los votos básicos”¹⁹⁰, en comparación con los votos adquiridos a través de la suscripción de las acciones del Banco: esto implicó, desde la perspectiva de los países más pequeños y más pobres, que su capacidad de actuar y su voz, ya en un inicio muy limitados, se han visto cada vez más irrelevantes en el diálogo internacional.¹⁹¹ De hecho, mientras que para 1947 los votos básicos representaban un poco más del 12% del total, en 1970 pasaron a formar el 10% y ya, en 1999, representaban solamente el 2,8%.¹⁹²

En cuanto a la participación de Estados Unidos - como el mayor accionista del Banco - éste, con el tiempo, ha ido perdiendo el poder de voto, dado un cada vez mayor desenvolvimiento de los demás miembros de la Institución: tratándose, fundamentalmente, de Alemania, Francia e Inglaterra tras la reconstrucción de Europa, de Japón entre finales de los años sesenta y la década de los ochenta, y, recientemente, de China.

Asimismo, para el año 1947, los Estados Unidos detentaban un poco más del 34% del poder total de voto¹⁹³, lo cual lo convertía en el actor indiscutiblemente favorecido por el sistema preponderado de toma de decisiones. No obstante, ya

¹⁹⁰ Antoni Pigrau Solé, *Op. Cit.*, p. 151

¹⁹¹ Dennis Leech y Robert Leech, “Voting Power in the Bretton Woods Institutions”, *Warwick Economic Research Papers*, No. 718, The University of Warwick, 2004, p. 8

¹⁹² Las estadísticas fueron elaboradas con datos de los Informes Anuales del Banco Mundial de 1947, 1970 y 1999.

¹⁹³ *Cfr.* International Bank for Reconstruction and Development, *Second Annual Report*, Washington D.C., 1947

dos décadas más tarde, su poder había bajado casi un 10% (quedándose en el 25% del total)¹⁹⁴. Desde los años ochenta, como se puede visualizar en la siguiente tabla, el poder de voto de los Estados Unidos siguió una tendencia claramente decreciente.

Tabla 1. El poder de voto estadounidense en el Banco Mundial entre 1982 y 2009, cada 2 años

AÑO	PODER DE VOTO DE LOS EU EXPRESADO EN % DEL TOTAL
1982	20.61
1984	19.2
1986	19.88
1988	18.72
1990	15.12
1992	17.37
1994	17.14
1996	17.2
1998	16.64
2001	16.41
2004	16.39
2006	13.38
2009	16.36

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

No obstante, el poder de voto en sí no es el único atributo del que ha gozado la delegación estadounidense a la hora de tomar las decisiones más relevantes para el Banco. De la estructura de votación determinada en la Acta Constitutiva y en los documentos de trabajo, se deriva también el poder de veto estadounidense que “[...] siempre ha constituido un aspecto crucial en el gobierno de la Institución [...].”¹⁹⁵

En un inicio, para bloquear la toma de decisiones en torno a los aspectos organizacionales vitales para el Banco, se requería una *super*-mayoría de un 80%. Se aprecia que desde 1946 hasta 1984, Estados Unidos era el único país que podía usar su posición privilegiada y oponerse por sí sólo - sin la necesidad de buscar el apoyo y recurrir a las alianzas o coaliciones - para frenar una iniciativa

¹⁹⁴ Cfr. World Bank and International Development Association, *Annual Report 1970*, Washington D.C., 1970

¹⁹⁵ Dennis Leech y Robert Leech, *Op. Cit.*, p. 9

inconveniente desde el punto de vista de sus intereses. Si se observa la *Tabla 1* que ilustra la disminución de su poder de voto, se puede apreciar el hecho de que, a partir del año 1984, el papel incuestionablemente dominante de los Estados Unidos ha disminuido - al perder este último el derecho al veto.

No obstante, la diversificación de las contribuciones de capital al Banco, no necesariamente se debió únicamente a un debilitamiento internacional de los Estados Unidos. Cabe destacar en este punto que la administración de Reagan coincidió, en el tiempo, con la llamada “fatiga de la cooperación” que los gobiernos donantes expresaron de manera generalizada. Ello significa que hubo una voluntad claramente menor por apoyar a los Bancos Multilaterales para el Desarrollo. No obstante, la consiguiente disminución en posesión de acciones no significó, en ningún momento, que haya desaparecido la necesidad de controlar dichas instituciones. En el caso particular del Banco Mundial, como lo explica Catherine Gwin:

Como parte de una negociación, los Estados Unidos estuvieron de acuerdo en renunciar a una parte de sus acciones en el Banco con otros países [...], pero solamente después de haber acordado un cambio de los Artículos Constitutivos que protegían su poder de veto.¹⁹⁶

En este sentido, en 1989, la *super*-mayoría requerida pasó de representar un 80% a un 85% (ver *Tabla 2*). Con este cambio, la delegación estadounidense volvió a tener el poder unilateral de prevenir y frenar la toma de decisiones, pero a la vez, cabe admitirlo, se limitó también su capacidad de iniciar acciones por sí sólo.

¹⁹⁶ Catherine Gwin, *U.S. Relations with the World Bank 1945-92*, Brookings Occasional Papers, Brookings Institution, Washington D.C., 1994, p. 50

Tabla 2. Tipos de decisiones que requieren mayorías especiales y super-mayorías en el BIRD, después de las reformas de 1989

TIPO DE DECISIÓN	MAYORÍA REQUERIDA
Aumentos en el capital	75%
Enmiendas a los estatutos del Convenio	85%
Aumentos en el personal administrativo	80%

Fuente: elaboración propia con datos de Banco Mundial, *Renforcer la voix et la participation des pays en Développement et en Transition*, Comité Ministerial Conjunto de las Juntas de Gobernadores del Banco y del Fondo sobre los recursos reales de los países en desarrollo, 9 septiembre 2005, DC2005-0014

Recapitulando, no cabe duda de que el sistema de votación ponderada en el Banco Mundial “[...] fue pensado deliberadamente para permitir que se hiciera la voluntad de Estados Unidos e impedir la adopción, o incluso la discusión, de aquellas decisiones políticas que no le interesaban.”¹⁹⁷ Además, siguiendo la lógica de una sociedad de acciones y superponiéndola al razonamiento del Banco Mundial, difícilmente los directores ejecutivos en sus operaciones diarias y, mucho menos, los gobernadores y el presidente en torno a las decisiones organizacionales trascendentales, pueden “[...] permitirse estar en conflicto mayor con su más importante accionista.”¹⁹⁸

No obstante, como bien observan Leech y Catherine Gwin, el peso de votos de un país no determina la totalidad de su poder en la institución. En otras palabras, además de los votos, también existen otros factores relevantes que hacen que la voz de los Estados Unidos se escuche más fuerte que las demás voces en el diálogo internacional. En otras palabras:

[...] sería un error reducir la adopción de decisiones al momento puntual y formal de la votación. Se trata, por el

¹⁹⁷ Richard Peet, *Op. Cit.*, p. 74

¹⁹⁸ Catherine Gwin, *Op. Cit.*, p. 57

contrario, de un proceso que integra el conjunto de factores que pueden ejercer algún tipo de influencia para que una decisión formal sea tomada o [...] no tomada.¹⁹⁹

La tradición de nombrar al Presidente del Banco, como ya se ha mencionado en capítulos anteriores, históricamente le ha correspondido al gobierno estadounidense. Como, previamente, se ha demostrado a través de la red analizada, durante el período estudiado los 7 presidentes fueron norteamericanos y estuvieron vinculados fuertemente con Wall Street o Washington, o ambos a la vez. Además, todos ellos, al asumir su papel de jefe ejecutivo del Banco, tenían poco o nada que ver con las cuestiones del desarrollo, estando más orientados hacia asuntos meramente financieros y comerciales del mercado mundial, o, incluso, hacia la problemática de la seguridad nacional (por ejemplo, el caso de McNamara).²⁰⁰

De acuerdo con aquí citados autores, el papel que juega el presidente es sumamente importante en términos diplomáticos, en cuanto es un enlace crucial entre el Congreso, el ejecutivo estadounidense y el Banco Mundial. Es uno de los principales negociadores y representantes de los intereses de las élites corporativas - estadounidense y mundial - ante la Cámara de Representantes en Washington. En este sentido, el presidente tiene la compleja tarea de

[...] balancear dos realidades: además de ciudadano norteamericano [...] designado de hecho por la Casa Blanca, y sujeto a un estrecho examen por parte de un gobierno y un Congreso de los EU profundamente percatados del [...] por ciento de acciones de este país en el acervo del Banco, es [...] también presidente de una institución internacional de 149 países miembros [actualmente, 188].²⁰¹

¹⁹⁹ Antoni Pigrau Solé, *Op. Cit.*, p. 152

²⁰⁰ *Cfr.* Catherine Gwin, *Op. Cit.*, p. 59

²⁰¹ Richard E. Feinberg, *Op. Cit.*, p. 32

Asimismo, la sustancial influencia estadounidense se edifica sobre factores que van más allá del poder de voto formal y de la capacidad de nominar al Presidente de la institución. De esta manera, cuenta, por un lado, el origen de los recursos humanos, o el *staff* del Banco y, por otro lado, los controles gubernamentales que se ejercen sobre el funcionamiento del mismo.

Se reconoce que la mayor proporción del personal de rangos significativos en el Banco Mundial es de origen estadounidense. En lo que respecta a los empleados procedentes de otras partes, éstos en la mayoría de los casos han sido formados o capacitados en las instituciones del mundo anglosajón. Si bien la tendencia de concentración de personal estadounidense es similar a la de su poder de sufragio - es decir, sigue una lógica más bien decreciente en el tiempo -, el número de los empleados norteamericanos en el seno de la organización sigue siendo comparativamente predominante. Esto es, mientras que la proporción de los nacionales estadounidenses en el personal calificado era de un casi 64% para el año 1950, dos décadas después ésta bajó más de la mitad - a un 27% - y, desde los años noventa, se ha mantenido en aproximadamente el mismo nivel (1991 - un 26%).²⁰²

No obstante, cabe matizar que el hecho de que haya lugares “libres” de la influencia directa estadounidense, no implica necesariamente una democratización en la distribución geográfica de los puestos, sino más bien su concentración en el Norte económicamente entendido, correspondiente a los países industriales más desarrollados y, eventualmente, a las periferias mejor conectadas.

Además del *staff*, también pesa la ubicación geográfica del Banco, cuyas oficinas centrales están situadas en Washington, “[...] a tiro de fusil del Departamento de Tesorería de EE.UU.”²⁰³ Este último, sin duda alguna - como lo han reconocido diversos autores y como se ha podido apreciar en la red

²⁰² Los datos consultados en Edward S. Mason y Robert E. Asher, *The World Bank since Bretton Woods*, The Brookings Institution Press, 1973, p. 870 ; Catherine Gwin, *Op. Cit.*, p. 59

²⁰³ Richard E. Feinberg, *Op. Cit.*, p. 34

anteriormente expuesta -, puede considerarse como un control de origen gubernamental que ejerce una influencia considerable sobre el funcionamiento del Banco, además del Congreso que aprueba las contribuciones y el ejecutivo que designa altos funcionarios.

Si bien, probablemente, la influencia del Tesoro no pueda simplificarse en un control cuasi-directo del Banco, tampoco se puede negar que la cercanía de ambos permite las frecuentes consultas directas (*face to face*), un intercambio de opiniones y experiencias cotidiano y un acceso privilegiado a los espacios compartidos - todo ello implica una relación intensa y estable, en la que se ejerce el *lobbying* en ambas direcciones. Efectivamente, lo confirma el resultado al que hemos llegado en nuestra red, demostrando que el vínculo entre el Banco y el Tesoro estadounidense es particularmente fuerte a nivel de los consejeros, o en el ámbito de presión política y, por lo mismo, resulta evidente y empíricamente demostrado que “[...] el top de los gerentes del Banco pasan mucho más tiempo en reuniones y consultas”²⁰⁴ con el Departamento de Tesoro y la Reserva Federal que cualquier otro miembro de la Institución.

De hecho, algunos autores van aun más allá de simplemente admitir la influencia del Departamento de Tesoro en la actividad del Banco y le otorgan un papel creador sobre ese último. Gardner, por ejemplo, considera que Morgenthau (secretario de Tesoro entre 1934 y 1945), planificando el nuevo orden después de las dos Guerras Mundiales, quería “[...] mover el centro del mundo de Londres y Wall Street, hacia el Tesoro estadounidense y crear así un nuevo concepto [...] de finanzas internacionales.”²⁰⁵

No es sin ninguna razón entonces que Feinberg, un “intelectual orgánico” de la Brookings Institution, escribe una carta dirigida a Lewis T. Preston (presidente del Grupo del Banco Mundial entre 1991 y 1995), en un afán de apoyar y aconsejar al futuro mandatario, recomendándole que procure suavizar la

²⁰⁴ Catherine Gwin, *Op. Cit.*, pp. 61 y 62

²⁰⁵ Richard N. Gardner, *Sterling-Dollar Diplomacy : The Origins and the Prospects of our International Economic Order*, McGraw-Hill, Nueva York, 1969, p. 76, [traducción propia]

opinión que se tiene cada vez más frecuentemente sobre el Banco, “[...] de no ser más que una prolongación del Departamento de Tesorería.”²⁰⁶

Ahora bien, cuando el *New Deal* pierde su vigencia y su carácter atractivo, y el neoliberalismo va desplazando cada vez más al liberalismo estatista keynesiano, resulta claro que el Banco Mundial no se rige únicamente mediante un poder unilateral del gobierno estadounidense, con apoyo de otros gobiernos de los países más avanzados, sino más bien se hace cada vez más evidente la existencia de lo que Peet denomina como un “Consenso Washington-Wall Street”, como elemento definitorio de las estructuras y del funcionamiento Banco.

3.2. El sector privado y el cambio institucional en el Grupo del Banco Mundial

Entrando en la década de los años ochenta, el discurso neoliberal y la fe en los mercados han dominado por completo el pensamiento tanto del Banco, como de los políticos y los hombres de negocios originarios de su principal país-accionista.

Son múltiples las afirmaciones de diversos funcionarios que en este punto pudieran citarse: por ejemplo, la declaración explícita que hace Reagan en su discurso de apertura de la Junta Anual de los Gobernadores del Banco Mundial y del Fondo en 1983, deja claro el giro hacia el predominio de los sectores privados en este nuevo contexto neoliberal:

Las sociedades que han alcanzado el progreso económico más espectacular en el período de tiempo más corto no han sido las más grandes en su tamaño, ni las más ricas en recursos, y, seguramente, no las más rígidamente controladas. Lo que estas sociedades tienen en común es su

²⁰⁶ Richard E. Feinberg, Op. Cit., p. 32

fe en la magia de los mercados. Millones de individuos haciendo sus propias decisiones en el mercado siempre implicará una mejor asignación de recursos que cualquier proceso de planificación gubernamental centralizado. [...] Solamente cuando los individuos tienen la posibilidad de [...] beneficiarse de sus propios riesgos - entonces las sociedades se vuelven dinámicas, prósperas, progresistas y libres.²⁰⁷

William Simon, gobernador del Banco y secretario del Tesoro estadounidense entre 1974 y 1977, en el mismo tono que Reagan considera que “el papel del sector privado es crítico” y “vigoroso”, y, dadas estas características, nada puede sustituirlo.²⁰⁸

Alden W. Clausen (presidente del Banco Mundial entre 1981 y 1986) en el mismo sentido y haciendo referencia a su propia experiencia, sostiene que, efectivamente:

El sector privado es lo que mejor conozco y lo que he considerado siempre como mi casa [...]. Como banquero comercial, pasé mi carrera completa en este competitivo, creativo y vigoroso mercado - y tengo que decir con honestidad, me encantó. Y me sigue encantado. [...] *Yo sé que [el sector privado] funciona.*²⁰⁹

No es de extrañar, en este sentido, el hecho de que la presencia del sector privado en el Banco Mundial se vio fuertemente favorecida por la expansión de dichas ideas orientadas hacia la iniciativa privada individual y demás presupuestos neoliberales. No obstante, sería cometer un grave error el considerar que dicho

²⁰⁷ Ronald Wilson Reagan, “Opening Remarks”, *1983 Annual meetings of the Boards of governors, summary proceeding*, Washington D.C., Septiembre 1983, p. 2

²⁰⁸ William Simon, “Declaraciones de gobernadores y goernadores alternos”, *1976 Annual Meetings of the Boards of Governors, Summary Proceeding*, Filipinas, Octubre 1976, p. 190

²⁰⁹ Jochen Kraske *et al.*, *Op. Cit.*, pp. 223 y 224, cursivas más

sector era inexistente o poco relevante en los años anteriores a la década de los setenta.

De hecho, desde un inicio, como ya se ha mencionado en los capítulos anteriores, una de las preocupaciones centrales de los primeros presidentes consistió en “ganarse” la confianza de los inversionistas y banqueros de Wall Street para la venta de sus bonos, requeridos para diversificar el capital “soberano” con el flujo “fresco” y constante de capitales privados adicionales. Estos esfuerzos se vieron cumplidos y, en su momento culminante a mediados de la década de los cincuenta, “coronados” con la obtención de la calificación más alta de sus emisiones - AAA -, ganando, de tal manera, además de la atención nacional, “[...] el interés de los inversionistas fuera de los Estados Unidos.”²¹⁰

No obstante, además de la citada relación primaria que consistió en la compra-venta de los bonos del Banco Mundial en los mercados de valores, los vínculos entre la Institución y el sector privado se han ido diversificando fundamentalmente en dos sentidos: por un lado, se destaca la aparición de cuatro instituciones afiliadas que implicaron un nuevo significado de la iniciativa privada dentro del Grupo de Banco Mundial; y, por otro lado, la creación de los instrumentos y mecanismos que permitieron la entrada más flexible y segura de dicho sector para formar parte de los negocios de la Institución.

En lo que se refiere a los cambios institucionales ocurridos que favorecieron a los sectores privados, fueron, en orden cronológico: en primer lugar, la creación de la Corporación Financiera Internacional en 1956, encargada desde entonces de la “[...] promoción del crecimiento en los países en desarrollo a través del apoyo a sus respectivos sectores privados.”²¹¹ Los préstamos y las inversiones de esta institución afiliada al Banco se realizan en acciones ordinarias en conjunto con los inversionistas privados tanto extranjeros, como locales, hacia los países en desarrollo considerados solventes económicamente. En este

²¹⁰ Catherine Gwin, *Op. Cit.*, p. 10

²¹¹ Hans-Albrecht Schraepler, *Directory of International Organizations*, Georgetown University Press, Washington, 1996, p. 14

sentido, puede considerarse que la “[...] CFI es esencialmente proveedora de capital en riesgo; invierte en la fase inicial del proyecto y vende sus acciones una vez que el proyecto es digno de crédito.”²¹²

Poco después de la CFI, en 1960, se formó la Asociación Internacional de Fomento. Ésta, desde entonces, otorga préstamos de sus fondos gubernamentales a los países más pobres que no tienen la solvencia suficiente como para poder pagar los créditos con las tasas de interés a precios cercanos a los del mercado. Si bien no hay participación directa del sector privado en dichos préstamos, si hay un intento implícito por abrir o, en algunos casos, crear nuevos nichos de oportunidades, estableciendo condiciones concretas y necesarias, desde la perspectiva del mercado, en los países más pobres - creando “[...] pobres [...] mejor educados, [que] gozan de mejor salud, están más eficazmente organizados y cuentan con mayor experiencia en cuanto al desarrollo institucional - en una palabra, ofrecen mejores perspectivas para la inversión.”²¹³

En este sentido, con la creación de la AFI se sobreentiende que los negocios provechosos y lucrativos pueden buscarse incluso más allá de las fronteras de los países desarrollados y aquellos periféricos muy o, aunque sea, medianamente bien conectadas con los centros avanzados de la economía capitalista. En este sentido, “[...] la inversión a favor de los pobres no es sólo correcta por razones humanitarias, sino que es una función bancaria excelente.”²¹⁴

Seis años después del nacimiento institucional de la AFI, se creó el Centro Internacional de Arreglos de Diferencias Relativas a Inversiones que, desde entonces, sirve como el puente necesario para un mejor entendimiento entre el sector privado y los gobiernos.

Por último, La Organización Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI o MIGA por sus siglas en inglés) se estableció en 1988, como iniciativa del

²¹² Richard E. Feinberg, *Op. Cit.*, p. 48

²¹³ Sheldon Annis, “El préstamo del Banco Mundial a los pobres: un terreno movedizo”, en *La actividad del Banco Mundial en el período de tránsito hacia un nuevo mundo*, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, 1992, p. 47

²¹⁴ *Ibidem*, p. 45

banquero comercial y presidente del Banco Mundial Alden W. Clausen, cuya experiencia como *CEO* en el *Bank of America* lo hizo entender que, en condiciones de crisis y en el contexto generalizado de poca confianza y poca estabilidad, los flujos de capital privado se ven aun más obstaculizados “[...] debido a la incapacidad de los inversionistas para manejar los riesgos políticos asociados con la inversión en los países en desarrollo.”²¹⁵ Desde entonces, la MIGA asegura al sector privado, con amplias garantías, contra toda clase de riesgos no comerciales.

Una vez analizados y entendidos los cambios institucionales que le han dado una mayor participación a los sectores privados en el Banco Mundial, queda pendiente reflexionar sobre algunas de las herramientas más importantes que se han desarrollado en este mismo período para cumplir con los objetivos análogos. Siendo estos últimos la expansión y la mundialización de los intereses privados a través del uso de los instrumentos efectivos de poder por las élites corporativas dentro de y a través del Banco Mundial, lo cual, a continuación, se analizará con mayor detalle.

3.3. El sector privado y sus instrumentos de poder: desde la crisis de deuda y el cofinanciamiento hacia los mecanismos de condicionalidad y ajuste

Antes de abordar el significado de los nuevos instrumentos financieros creados por el Banco Mundial con el fin de diversificar sus relaciones con el sector privado, resulta importante mencionar el contexto de crisis en el cuál estas innovaciones cobraron vida.

En la década de los setenta, por un lado dado el rápido crecimiento de las finanzas y, por otro lado, debido a la expansión de los mercados de *euro-* y *petro-*

²¹⁵ Jochen Kraske *et al.*, *Op. Cit.*, p. 228

dólares²¹⁶ - derivados de los shock petroleros de la época (para mayores detalles, volver al Capítulo 1) -, hubo una cada vez mayor disponibilidad de crédito internacional que se ofrecía masivamente a los países que requerían “movilizar fondos adicionales”²¹⁷ y se precipitaban por financiar “desde fuera” su desarrollo, fundamentalmente los latinoamericanos y los del Sudeste Asiático.

Para “reciclar” el superávit y ponerlo, nuevamente, en circulación en el sistema financiero internacional, los bancos privados, fundamentalmente comerciales, han jugado un papel predominante. De esta manera:

En 1970, los bancos se convirtieron en la creciente y la más flexible fuente de financiamiento externo de los países en desarrollo.²¹⁸

En este tiempo se experimentó entonces una verdadera multiplicación de las operaciones bancarias en el exterior, con orientación, cada vez más frecuentemente, hacia los países en desarrollo (para 1973, según reportes de la OCDE, éste representaba un 29% del total de los flujos).

En cuanto a la participación de los bancos estadounidenses en este proceso, sus centros de dinero más importantes, de hecho, llevaron a cabo la mayor parte de la actividad crediticia internacional. Entre éstos, se destacó el *Bank of America*, cuyo *CEO* (posteriormente también presidente del Banco Mundial) - Alden Clausen - logró reorientar su actividad hacia una función cada vez más global:

²¹⁶ En el primer caso se trata de los dólares depositados en los bancos europeos, muchas veces por los países que querían evadir la posibilidad de restricciones al acceso a la moneda por parte de los Estados Unidos en el clima de la Guerra Fría en la que había lugar para diversas limitaciones de índole política; los petrodólares son los procedentes de los países exportadores de petróleo que inundaron el mercado tras la crisis de petróleo experimentada en el Medio Oriente, durante la cual el precio del crudo se disparó de forma tal, que afectó gravemente las economías europea y japonesa – competidoras principales del mercado estadounidense en aquel entonces.

²¹⁷ The World Bank, *Cofinancing with the World Bank 1971-95 : Twenty-five Years of Cooperation, Cofinancing and Financial Advisory Services*, Washington D.C., Febrero 1996, p. 9 [traducción propia]

²¹⁸ Michel Bouchet y Amit Ghose, *Co-financing Transactions Between Multilateral Institutions and International Banks*, OECD Development Centre, Working Paper No. 78, Octubre 1992, p. 13

Para 1980, BankAmerica ya no era solamente un banco regional de California. Se convirtió en un jugador mayor de la economía internacional, con su amplio portafolio de préstamos que incluía los negocios de las corporaciones multinacionales más grandes y los gobiernos extranjeros, incluidos los de los países en vías de desarrollo. Cuando Clausen se fue [a dirigir el Banco Mundial], BankAmerica tenía 500 sucursales en el exterior en más de 100 países. Durante algunos años de la década de Clausen como CEO, el BankAmerica era el banco más rentable de los Estados Unidos.²¹⁹

La expansión de los préstamos otorgados por la banca comercial llegó a su punto culminante, en el que la deuda creció hasta presentar niveles insostenibles y la perspectiva de préstamos nuevos a futuro se congeló. Desde mediados de los años ochenta, “[...] era cada vez más claro que [la deuda] no podría ser pagada”²²⁰ y que no se trataba de un problema de liquidez temporal, sino de un grave fallo estructural mucho más profundo.

Asimismo, cuando llegó el momento de cobrar las deudas y el clima estaba tenso, debido a la cada vez más clara incapacidad de muchos gobiernos de hacerse cargo de sus obligaciones, “[...] a finales de 1970 y principios de 1980, los bancos estaban cada vez más preocupados dada su exposición a los riesgos de crédito y financiación en sus negocios internacionales.”²²¹ En este sentido, “[...] los bancos internacionales estaban, ambos, sobreexposados y descapitalizados.”²²²

Debido a que estos problemas crecientes no se resolvieron por sí solos, mediante la “magia del mercado” que, con tanto afán, defendía Reagan y otros

²¹⁹ Jochen Kraske *et al.*, *Op. Cit.*, p. 220

²²⁰ Jorge, Fernández Ruiz, “La Reducción de la deuda de los países más pobres y su relación con la ayuda”, *Foro Internacional*, Vol. 49, No. 1 (195), Enero – Marzo 2009, p. 94

²²¹ Michel Bouchet y Amit Ghose, *Op. Cit.*, p. 15

²²² *Ibidem*, p. 16

neoliberales, los Estados Unidos y su amplia gama de bancos privados individuales, como también los demás acreedores públicos y privados provenientes del mundo desarrollado, empezaron a buscar soluciones de manera conjunta y cada vez más coordinada, a través de organismos bi- y multilaterales. En este marco, se intentó a toda costa renegociar las deudas para evitar moratorias y la crisis generalizada por el impago. Se formó, de esta manera, un poderoso “club” institucionalmente legitimado que agrupaba a los acreedores, con el fin último de tratar, desde una posición superior y de manera individual, sistemática y organizada, con cada uno de los deudores en apuros.

En este contexto, los países donantes y los acreedores privados “[...] se vieron obligados a reconsiderar el papel de los bancos multilaterales”²²³ y, de esta manera, el Banco Mundial cobró un papel nuevo, convirtiéndose en una de las instituciones financieras de mayor peso, cuya intervención en defensa de los intereses de los bancos internacionales fue más necesaria que nunca antes en la historia.

Como fruto de la cooperación multilateral en el seno del Banco Mundial entre sus mayores acreedores, se han creado diversos instrumentos y mecanismos que permitieron, por un lado, que no se suspendiera el servicio de la deuda por parte de los gobiernos insolventes y, por otro lado, que se modificaran sus políticas “irresponsables” y “mezquinas”, consideradas como “[...] causa fundamental de problemas en [...] los países en desarrollo.”²²⁴

²²³ Richard Peet, *Op. Cit.*, p. 160

²²⁴ Joan M. Nelson, “Ante la diplomacia de los préstamos con base política”, en *La actividad del Banco Mundial en el período de tránsito hacia un nuevo mundo*, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, 1992, p. 89

3.3.1. El cofinanciamiento y los préstamos para mantener el servicio de la deuda

El primer instrumento creado para darle solución al contexto de crisis fue el cofinanciamiento, mecanismo que entró en vigor desde el principio de la década de los setenta.

El principal objetivo que el cofinanciamiento debe cumplir - a lo largo de su, todavía, corta historia -, se fue modificando. Mientras que durante sus primeros diez años sirvió como un instrumento más para la reubicación de los *petro-* y *euro-*excedentes en el mercado mundial, cuando se hizo evidente la crisis diez años más tarde, el cofinanciamiento se convirtió en un mecanismo importante para dotar de liquidez a los países más endeudados, en donde los bancos privados, por sí solos, ya no se atrevían invertir. Como admite el mismo Banco Mundial:

Sería difícil recaudar fondos suficientes para los países altamente endeudados y aquellos más pobres [...] durante la década de 1980, si no fuera por el cofinanciamiento.²²⁵

De acuerdo con la definición oficial, esta herramienta puede entenderse como un acuerdo bajo el cual los fondos y las garantías del Banco Mundial están asociados con los capitales suministrados por terceras partes, ya sea de origen oficial o privado, para apoyar los préstamos para proyectos específicos o programas con base política. En este sentido, el cofinanciamiento puede entenderse como “[...] un mecanismo de división de riesgos entre los diversos acreedores”²²⁶ que invierten en las condiciones inestables dentro de los países en vías de desarrollo.

²²⁵ The World Bank, *Cofinancing with the World Bank 1971-95 : Twenty-five Years of Cooperation, Cofinancing and Financial Advisory Services*, Washington D.C., Febrero 1996, p. 2 [traducción propia]

²²⁶ Michel Bouchet y Amit Ghose, *Op. Cit.*, p. 17

El cofinanciamiento puede efectuarse de dos modos: en primer lugar, en forma paralela, en la que los fondos suministrados son administrados de manera autónoma por las partes; la segunda manera de hacer uso de este instrumento es mediante el “cofinanciamiento conjunto”, en el cual el portafolio de préstamos se coordina de modo colectivo por todas las partes acreedoras.

La banca privada, tradicionalmente, estaba limitada y ha optado por la primera más que la segunda forma de cofinanciamiento, con el fin de tener mayor autonomía y vigilar sus fondos separadamente. No obstante, desde los años ochenta, el cofinanciamiento experimentó una serie de modificaciones e innovaciones - propuestas de Clausen hechas realidad por su grupo de expertos - y, así, se ideó una modalidad bajo la cual el sector privado empezó a cofinanciar de manera conjunta y directa con el Banco, adquiriendo así, la capacidad de una mayor intervención y control tanto sobre las bases, como sobre las condiciones de los préstamos realizados entre las partes.

Así, “[...] en 1983 [...], el Banco Mundial introdujo los préstamos de ‘tipo B’²²⁷, como una suerte de incentivo para motivar a los bancos privados y hacer que éstos no dejaran por completo de invertir en los países con crisis de deuda y países pobres en general. Este programa de préstamos permitía que el Banco combinara de manera directa sus préstamos con los de la banca comercial, absorbiendo, hasta cierto punto, parte de los riesgos y estimulando así al sector privado para continuar con la actividad crediticia. No obstante, dichos “préstamos de tipo B” resultaban demasiado arriesgados desde la perspectiva del mismo Banco Mundial, que se preocupaba seriamente por seguir manteniendo la alta calificación AAA de sus emisiones.

Dadas estas preocupaciones, en 1990, el programa de “préstamos de tipo B” fue sustituido por un Programa de Operaciones de Cofinanciamiento Expandidas, o ECO (por sus siglas en inglés). En dicho programa, se establecieron diversas garantías (contra riesgos políticos, de guerra, riesgos de impago, expropiación, entre otros) a los sectores privados que decidieran

²²⁷ *Ibidem*, p. 19

aventurarse en la participación directa en los programas y proyectos del Banco en medio de una crisis de impago.

Asimismo, el cofinanciamiento en conjunto con el sector privado, abrió “[...] un paraguas de protección sobre los banqueros comerciales que decidieran cooperar”, ya que, dada la relación especial existente entre Banco Mundial y sus prestatarios, había “[...] un riesgo reducido de incumplimiento y, en la misma medida, [se establecían] términos favorables”²²⁸ para hacer negocios.

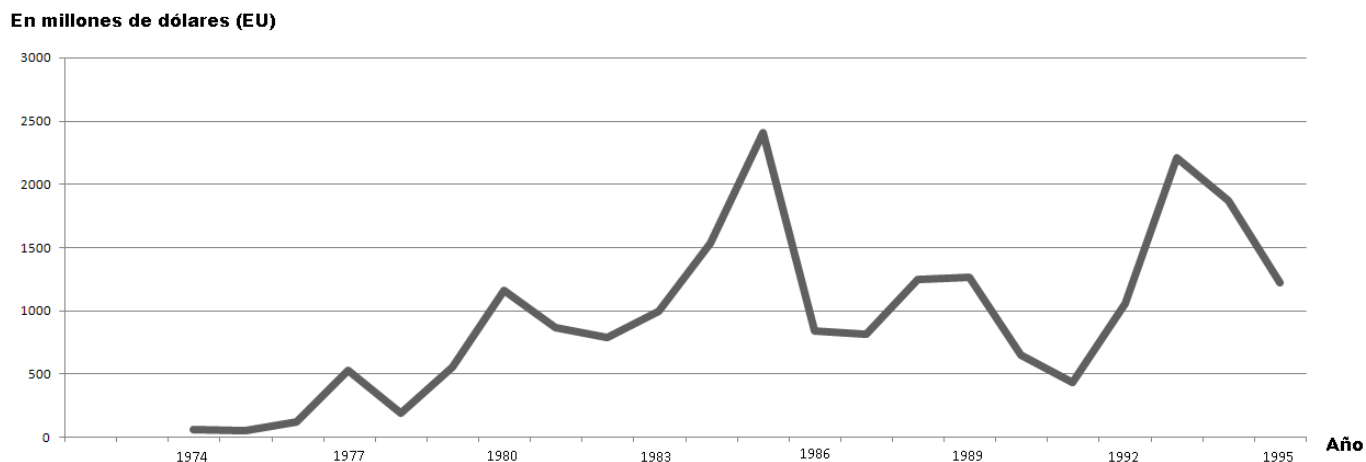
Estos intentos por atraer al sector privado visiblemente dieron frutos, en cuanto la banca privada, en términos reales, casi triplicó los fondos aportados al cofinanciamiento durante las tres décadas de la expansión del mercado neoliberal. Esto es, mientras que para los años setenta la participación total privada en el cofinanciamiento fue de solamente 2897 millones de dólares, para la década de los ochenta esta cifra creció a 11 398 millones. Cuando, para los años noventa, la crisis de deuda había sido controlada, la aportación de los capitales privados bajó más de la mitad, a 6787 millones de dólares, pudiendo éstos aventurarse en otro tipo de inversiones, incluso más arriesgadas que todas las anteriores (para, finalmente, estallar en la llamada crisis de la “burbuja.com”).²²⁹

Aún así, si bien la participación de la banca privada aumentó en términos reales, en términos porcentuales, con respecto al total de los fondos cofinanciados, se mantuvo casi sin cambios durante las tres décadas estudiadas, representando un 13, 16 y 13 por ciento respectivamente (en orden cronológico).

²²⁸ Jochen Kraske *et al.*, *Op. Cit.*, p. 229

²²⁹ Datos consultados en: The World Bank, *Cofinancing with the World Bank 1971-95 : Twenty-five Years of Cooperation*, *Op. Cit.*, Anexo 1, p. 23

Gráfica 9. Operaciones de cofinanciamiento del sector privado en el Banco Mundial, entre 1974 y 1995.



Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial, *Cofinancing with the World Bank 1971-95 : Twenty-five Years of Cooperation, Cofinancing and Financial Advisory Services*, Washington D.C., Febrero 1996,

No obstante, no podemos considerar únicamente las operaciones de cofinanciamiento para entender que los programas y los proyectos del Banco pudieron, efectivamente, servir para mantener la continuidad del servicio de la deuda a favor de los acreedores privados. Hay que tener una mirada más amplia sobre la totalidad de los préstamos hechos por el Banco durante los tiempos de crisis de deuda.

Para poder demostrar que los intereses privados efectivamente se reflejaron en la actividad crediticia del Banco, resulta pertinente analizar el tipo de países que fueron los principales receptores de sus préstamos. Ello porque:

A diferencia del préstamo del FMI, la distribución entre países del préstamo del Banco Mundial no se rige por reglas o cuotas. Aunque no todos los países tienen una “necesidad” de corto plazo para la balanza de pagos, es probable que todos podrían reclamar que requieren y merecen financiamiento para el desarrollo. No es obvio, y quizá

debería serlo, cómo se decide en el Banco la distribución entre países.²³⁰

En este caso, durante la crisis de deuda, los principales países receptores de los préstamos del Banco Mundial fueron los latinoamericanos. También fueron los más endeudados de la época. Lo interesante es reflexionar sobre la posible conexión entre ambos hechos.

De este modo, si se observa la siguiente tabla, se ve claramente que del total de los pasivos que detentaban los once países más endeudados en 1982, los latinoamericanos retenían el 63% (y casi el 37% de la deuda externa total en el mundo).

Tabla 3. Deuda externa pública y privada de los países más endeudados (más de 10 000 millones de dólares) de los en 1982

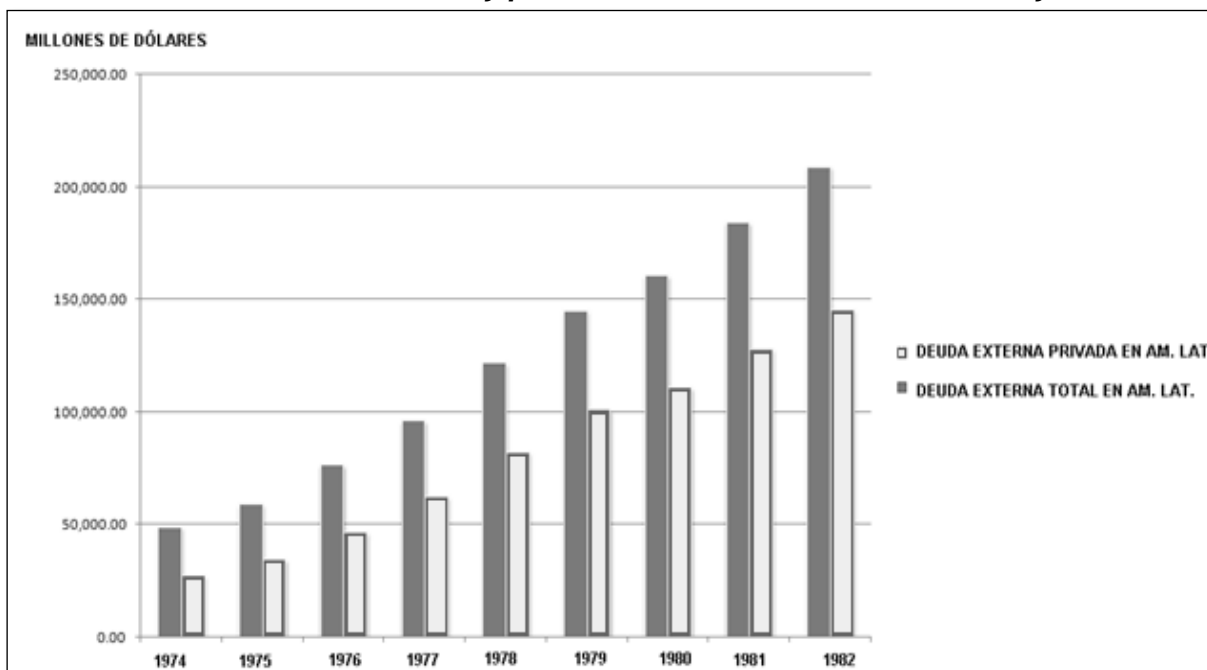
PAÍS	TOTAL DE DEUDA EXTERNA (pública y privada)	TOTAL DE DEUDA EXTERNA PRIVADA
Indonesia	23,828.90	7,684.80
Rep. de Corea	23,289.50	12,874.30
Argentina	12,249.20	9,042.60
Brasil	51,458.60	39,507.40
México	38,993.70	31,602.20
Venezuela	11,144.40	10,700.50
Alergia	23,061.60	18,025.00
Egipto	17,385.70	2,743.20
India	25,723.20	1,280.30
Israel	12,747.50	3,853.50
Turquía	16,211.80	5,695.90
TOTAL	256,094.10	143,009.70

Fuente: elaboración propia con datos del Informe Anual del Banco Mundial de 1983

²³⁰ Gerald K. Helleiner, “Los préstamos para programas con base política: un vistazo a la nueva función del Banco”, *La actividad del Banco Mundial en el período de tránsito hacia un nuevo mundo*, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, 1992, p. 63

Además, entre los años 1974 y 1982, se puede apreciar el crecimiento espectacular de la deuda total en la región latinoamericana. En menos de diez años, las obligaciones hacia la banca privada se multiplicaron seis veces y, en 1982, representaron casi el 70% del total de su deuda externa.

Gráfica 10. Deuda externa total y privada en América Latina entre 1974 y 1982



Fuente: Elaboración propia con datos de los Reportes Anuales del Banco Mundial de 1974, 1975, 1976, 1977, 1978, 1979, 1980, 1981, 1982

Todas estas cifras y estadísticas sirven para ilustrar la gran inquietud por parte de los banqueros de los Estados Unidos y del mundo occidental en general, al ver los niveles de insostenibilidad y al escuchar, de un secretario de hacienda latinoamericano tras otro, las declaraciones sobre su incapacidad crediticia (empezando por México en 1982).

El Banco Mundial respondió a estas preocupaciones particularistas en dos sentidos. Por un lado, fungió desde entonces como un cada vez más importante intermediario o árbitro entre el país deudor y la banca privada u otros acreedores. En este sentido, su funcionamiento empezó a regirse a partir de los planes Baker

(1985) y Brady (desde 1989) que tenían como objetivo fundamental dar lugar a una renegociación de los términos de deuda o la posible disminución de la misma.

En segundo lugar, el Banco Mundial, mediante sus préstamos, “refrescó” las economías deficitarias y aseguró que se evitaran las dañinas moratorias. En torno a este punto, resulta relevante el hecho de que en 1982, como ya se mencionó anteriormente, la región de mayor atracción para dichos préstamos del Banco fue América Latina, que detentó el 24% del total de los préstamos otorgados por la Institución.

En este sentido, se pudo detectar una clara coincidencia y una estricta relación en el hecho de que los países endeudados con la banca privada son usualmente los principales países de destino de los proyectos y programas del Banco Mundial:

Gráfica 11. Los países con alta deuda externa (en rojo) y los países receptores de importantes cantidades de préstamos del Banco Mundial en 1982 (en verde)





Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial, Informe Anual de 1983

Efectivamente, estas “coincidencias” que hemos observado aquí, como sostienen Thomas Oatley y Jason Yackee, pueden levantar importantes sospechas sobre la verdadera intención de “prestar” no tanto para el desarrollo de los deudores, sino más bien para el de los acreedores. No es de extrañar que tales “conurrencias” también hayan despertado fuertes críticas en su momento. Las voces de oposición pudieron escucharse, tanto desde las tribunas de la opinión pública, aulas de las universidades, como desde la Cámara de los Representantes del Congreso estadounidense, juzgando al Banco Mundial como “mecanismo para ‘sacar de apuros a los bancos’”²³¹ privados. No obstante, como lo ha demostrado, repetidamente, la historia, éstos eran “demasiado grandes para caer” y la distribución de los costos sobre un organismo multilateral como el Banco Mundial resultó muy provechosa, incluso desde un punto de vista electoral, para la administración de Reagan, a pesar de su inicial desconfianza.

²³¹ John F.H. Purcell y Michelle B. Miller, “El Banco Mundial y el capital privado”, en *La actividad del Banco Mundial en el período de tránsito hacia un nuevo mundo*, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, 1992, p. 170

Pero la inconformidad llegó incluso aún más lejos. En este sentido, el Tribunal Permanente de los Pueblos declaró diversas prácticas que el Banco llevaba a cabo como contradictorias con el Derecho Internacional Público y sumamente dañinas con respecto a los Derechos Humanos. El Tribunal llegó incluso a dictar una sentencia en contra de ambas Instituciones de Bretton Woods, considerando que éstas están “[...] haciendo todo lo posible para extraer el servicio de la deuda a los deudores del Tercer Mundo y evitar insolvencias, que afecten las deudas con los bancos privados y repercuten en las economías de los países capitalistas industrializados.”²³²

Recapitulando, todos los mecanismos descritos anteriormente han creado un círculo vicioso de pago de deuda y han profundizado la asimetría en la relación deudor-acreedor, de la cual, para los países con déficits importantes, es cada vez más difícil librarse; se reconoce que, gracias a la gestión de la deuda por el Banco Mundial se influyó, de manera concluyente, en “[...] la configuración de una transferencia neta desde los países del sur hacia los países industrializados de 418.000 millones de dólares, entre 1982 y 1990, lo que equivale a seis veces Plan Marshall, en cifras de 1991.”²³³ Y, aun así, “[...] a pesar de estos pagos masivos, su deuda total ha crecido.”²³⁴ Así como su dependencia muchas veces nociva, como se verá más adelante, con respecto a los acreedores.

3.3.2. Sobre una reciprocidad asimétrica: reducción y renegociación de la deuda a cambio de condiciones

Desde la década de los setenta, la presencia gravitante del Banco Mundial en los asuntos de la economía mundial se vio reforzada, debido a su participación

²³² Sesión del Tribunal Permanente de los Pueblos sobre las Políticas del FMI y el Banco Mundial, Berlín Occidental, 26-29 de septiembre, 1988, p. 132, [disponible en línea: <http://www.raco.cat/index.php/revistacidob/article/viewFile/27822/51950>], consultado el 3.04.2014

²³³ Antoni Pigrau Solé, *Op. Cit.*, p. 150

²³⁴ *Ibidem*, p. 154

cada vez más directa e intervencionista “[...] en el diseño de las estrategias y políticas económicas tanto de los países latinoamericanos como de algunos países asiáticos denominados emergentes y de los ex países socialistas en Europa.”²³⁵

En el período que abarca nuestro estudio, tanto los economistas de gran prestigio como los políticos de inclinación derechista que, en este tiempo, dominaron los puestos decisivos en los gobiernos de los países más ricos²³⁶, estaban profundamente convencidos de que la culpa de las crisis económicas y financieras era imputable a los países deudores. No se hablaba, en ningún momento, de la naturaleza cíclica inherente al sistema capitalista²³⁷, sino más bien de las políticas “mezquinas” y “poco responsables” de los países en desarrollo.

La lista de las “insuficiencias” de estos países era larga e inducida, fundamentalmente, por “distorsiones políticas”²³⁸. En primer lugar, se situaron la excesiva protección por parte del Estado y el intento por sustituir las importaciones, los cuales produjeron “[...] industrias ineficientes y artículos caros, de mala calidad.”²³⁹ El sector público, entonces, parecía abrumado con la carga de “[...] las empresas paraestatales, desesperadamente corruptas e ineficientes”²⁴⁰, y las amplias limitaciones de carácter burocrático-administrativo.

Reagan, en su discurso de apertura de la Reunión Anual de los Gobernadores en 1983, admitió que todas estas cuestiones eran errores del pasado que había que olvidar pero, antes que eso, corregir con urgencia.

²³⁵ Samuel Lichtensztejn, *Op. Cit.*, p. 11

²³⁶ Se hace referencia aquí a la administración de Ronald Reagan en los Estados Unidos, de Margaret Thatcher en Inglaterra y de Helmut Kohl en Alemania.

²³⁷ Estas ideas son desarrolladas y profundizadas a detalle por Minsky y Kindelberger. Cfr. Charles Kindelberger, *Manías, pánicos y cracks*, Editorial Ariel, S.A., España, Barcelona, 1991, pp. 19, 48, 49 y 62 y Hyman P. Minsky, *The Financial Instability Hypothesis*, Editado por Philip Arestis y Malcolm Sawyer, Edward Elgar: Aldershot, Bard College, USA, 1992, 10 pp.

²³⁸ The World Bank, *Informe Anual del Banco Mundial 1985*, Washington D.C., 1985, p. 85

²³⁹ Richard Peet, *Op. Cit.*, p. 160

²⁴⁰ *Ibidem*, pp. 155 y 156

Nosotros permitimos que nuestros gobiernos derrocharan el dinero [en gastos improductivos], gravaran en exceso y regularan en demasía, llevándonos a niveles de inflación exorbitantes y a tasas de interés históricas. [...] Pero ahora, de nuevo, vemos las cosas con claridad.²⁴¹

Asimismo, resolver la crisis implicó mucho más que solamente restablecer el servicio de la deuda, descrito en los apartados anteriores. Significó, además de eso, modificar las condiciones estructurales de los países receptores del crédito, de la inversión y de los capitales extranjeros, con el fin de adaptarlos a los dictámenes de la economía de mercado y “[...] a las tornadizas circunstancias económicas [...]”²⁴², para que los problemas de los años ochenta no volviesen a pasar nunca más.

Guiado por esta lógica, en los inicios de la década de los ochenta, el Banco Mundial diversificó su oferta de préstamos, ampliando los tradicionales créditos por proyectos con las nuevas modalidades de deuda con base política. Este tipo de préstamo consistió, desde un inicio, en apoyar los programas a largo y mediano plazo. Por un lado, su gran atractivo, desde la perspectiva de los prestatarios, era su disponibilidad y la posibilidad de un rápido desembolso.

Por otro lado, el aspecto más criticado y sumamente delicado de este tipo de préstamos era el hecho de que estaban fuertemente condicionados a reformas de política económica, supervisadas por el Banco desde el momento en que los países prestatarios ponían su firma en la Carta sobre la Política de Desarrollo (análoga a la Carta de Intención del FMI).²⁴³ En este punto cabe añadir que, a partir de aquel momento, la actividad del Banco Mundial se politizó y que éste

²⁴¹ Ronald Wilson Reagan, “Opening Remarks”, 1983 Annual meetings of the Boards of governors, summary proceeding, Washington D.C., Septiembre 1983, p. 2

²⁴² Joan M. Nelson, *Op. Cit.*, p. 85

²⁴³ *Ibidem*, p. 89

cobró un papel nuevo, más “diplomático” e, incluso, geopolítico que meramente económico.

Diplomático en el sentido en que había que, desde entonces, instaurar una serie de reglas y métodos para realizar negociaciones con los gobiernos deudores en cuanto a los cambios de sus políticas internas. Además de ello, se hizo necesario el establecimiento de las misiones permanentes de los tecnócratas, burócratas y especialistas del Banco Mundial en los países condicionados, en representación de los intereses de dicha Institución. Este nuevo papel puede considerarse también geopolítico, en cuanto se trataba de crear condiciones favorables en los espacios geo-estratégicos desde la perspectiva de las élites corporativas.

Ahora bien, los dos tipos de créditos que se ofrecieron bajo esta “modalidad condicionada” eran los de ajuste estructural y sectorial. El primero se enfocó, desde un inicio, en reformas mayores a las políticas, leyes e instituciones del gobierno receptor y, a causa de su amplitud y carácter general, en diversas ocasiones resultaba difícil de evaluar (ya que los cambios esperados eran no solamente cuantitativos sino también y, sobre todo, cualitativos).

El segundo tipo de préstamo parecía más fácil de vigilar, al centrarse sus condiciones en los cambios, también institucionales y legislativos, de sectores o subsectores más específicos. Dada la puntualidad y los resultados más fácilmente “medibles” del ajuste por sector, a lo largo de su relativamente corta historia, éste ha tenido mucho mayor éxito que el que intentaba traer consigo cambios estructurales más profundos a nivel macroeconómico.

En grandes rasgos, el sentido estructural de estos ajustes, ya sea sectoriales o globales, suponía dos importantes cambios que son constantes en la condicionalidad del Banco Mundial:

[...] la orientación de la estructura de los incentivos hacia el lucro, fortaleciendo el papel de los mercados frente al del

estado y aumentando los derechos de propiedad privada; y la reestructuración de la composición sectorial de una economía a favor de los bienes comerciables, en especial los exportables.²⁴⁴

Más específicamente, dichos cambios estructurales se han ajustado y han respondido a lo que Williamson definió como el “Consenso de Washington”²⁴⁵ y Peet, complementando a aquel, denominó “Consenso Washington-Wall Street”. El sentido de las propuestas de tal Consenso entre la razón de Estado y la del mercado, profundamente entremezcladas, tuvo entonces un eco muy claro en el funcionamiento del Banco Mundial y no solamente, como suele pensarse, en el del Fondo.

Así, a través del mecanismo de condicionalidad, se adoptó una estrategia de desarrollo hacia afuera, es decir, a través de las exportaciones y la reasignación de los recursos humanos y productivos.

[...] cuatro políticas [del Consenso] se afilian más al enfoque de las reformas estructurales: “liberalización del comercio internacional”, “liberalización de la entrada de inversiones extranjeras directas”, “privatización” y “desregulación”.²⁴⁶

²⁴⁴ Richard Peet, *Op. Cit.*, p. 162

²⁴⁵ El Consenso de Washington consistió en una serie de propuestas articuladas en la publicación de John Williamson titulada *What Washington Means by Policy Reform*, que promueven la disciplina presupuestaria que permita evitar los déficit, las modificaciones en cuanto a las prioridades del gasto público a las aéreas económicamente productivas y rentables; una reforma impositiva, liberalización de tipos de interés pero también del sector financiero en general; el tipo de cambio suficientemente competitivo y la liberalización de comercio, de las IED, protección a la propiedad privada y privatización; el Plan Baker era un intento ya concreto de aplicar las propuestas del Consenso, presionando a los países deudores para que efectuaran los programas de ajuste estructural y llamando a la banca comercial para que adoptase fondos adicionales necesarios (evitando la crisis causada por la preferencia por la liquidez). El Banco Mundial estaba en el centro de este planteamiento, en cuanto organismo intermediario que debía proporcionar créditos complementarios dirigidos a aspectos cruciales de las economías deudoras para permitir a su vez su estabilización y, posteriormente, retomar el pago constante y sostenido de sus respectivas obligaciones.

²⁴⁶ Samuel Lichtensztejn, *Op. Cit.*, p. 104

De igual manera, las políticas de ajuste propuestas por el Banco incluyeron reformas a las políticas comerciales y de precios. Estos últimos debían reflejar las tendencias internacionales en vez de las nacionales. En cuanto al comercio, para lograr su mayor competitividad y “castigar” la ociosidad de las industrias sobreprotegidas, resultaba necesario promover ajustes en cuanto a los aranceles, como también a las barreras no arancelarias y los términos de intercambio comercial.

Asimismo, desde entonces se consideraba absolutamente vital efectuar ajustes en torno al presupuesto público. Para estos efectos, era imprescindible reducir el déficit a través de la paulatina eliminación de todos los gastos considerados como improductivos (en general, los gastos sociales o de bienestar). Desde la crisis de deuda, en palabras de Clausen, “las difíciles realidades de la economía mundial hicieron que el Banco tuviera poca tolerancia hacia las ineficiencias.”²⁴⁷

De igual manera, resultaba necesario modificar las políticas de ahorro y de inversión, desregulando los marcos de inversión privada, sobre todo extranjera.

Por último, este “paquete” de reformas incluía los urgentes cambios institucionales - punto muy importante en cuanto las empresas públicas debían reorientar sus criterios hacia las prioridades fundamentalmente comerciales, ajustadas a la demanda externa.

Recapitulando, cabe admitir que, a través de estos “paquetes de préstamos condicionados”, se ha creado diversas entradas para una intromisión aun más fuerte de los intereses acreedores (ya sea privados o públicos) en la definición de las agendas legislativas e, incluso, de los “proyectos de nación” en los países más agobiados por la deuda y dependientes de fuentes externas de financiamiento. Esto es, dicha influencia “[...] ha desviado la relativa prioridad de temas, alterado y/o agudizado la definición de algunas [...] cuestiones y sacado alguno de los

²⁴⁷ Jochen Kraske *et al.*, *Op. Cit.*, p. 223

temas del margen [...] del debate, centralizándolo”²⁴⁸, permitiendo así crear un mercado periférico mejor conectado y un gobierno “en desarrollo” más abierto, que sean, ambos, más coherentes y compatibles con la percepción y [...] la idea de “buena economía” [desde la perspectiva] de un banquero.”²⁴⁹

²⁴⁸ Joan M. Nelson, *Op. Cit.*, pp. 95 y 97

²⁴⁹ Richard Peet, *Op. Cit.*, p. 264

CONCLUSIONES

El tema de las élites se inscribe, sin duda, en un largo debate engorroso y amplio. En el contexto del mundo globalizado, la tarea de entenderlas se complejiza aun más. Las fronteras nacionales ya no definen o, por lo menos, no por completo, las lealtades ni el actuar de los grupos poderosos; mientras tanto, el espacio transnacional les abre nuevos campos de acción y les brinda oportunidades nuevas.

El recorrido por las diversas interrogantes en torno al tema aquí estudiado permitió entender lo delicada y sensible que resulta la tarea del Banco Mundial y de las mismas élites corporativas, si es que la legitimidad de ambos busca conservarse. Ello debido al hecho de que sus recomendaciones y condicionalidades que, *en superficie*, aparentan ser meramente económicas, *en el fondo se politizan* cada vez más. Como consecuencia, en diversas ocasiones resulta frenada y, en términos generales, limitada y resistida la aceptación de los sectores privados - y, con aun mayor recelo, de aquellos extranjeros - en el manejo de las economías de los gobiernos *en desarrollo*. Resulta lógico, entonces, que los *intelectuales orgánicos* recomienden, con cada vez mayor frecuencia, que

[...] puesto que los préstamos con base en la política envuelven al Banco en cuestiones políticas muy sensibles, los propios economistas de la institución se beneficiarían con unos cursos de adiestramiento en el arte de la diplomacia.²⁵⁰

Al final, ante todo, resulta sumamente importante que los líderes y altos funcionarios del banco cuenten con algunas habilidades diplomáticas para tratar,

²⁵⁰ Richard E. Feinberg, "Carta abierta al nuevo presidente del Banco Mundial", en *La actividad del Banco Mundial en el período de tránsito hacia un nuevo mundo*, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, 1992, p. 15

por un lado, con los mayores accionistas y sus diversos intereses y, por otro lado, con los desconfiados deudores en cuya *obediencia*, al fin y al cabo, está fincado todo el sistema.

Es precisamente mediante el análisis de este papel *diplomático* de las élites corporativas - en el que nos dimos la tarea de comprender por un lado la *naturaleza* y el *origen* de los actores que la llevan a cabo (Capítulo 2.) y, por otro lado, los *mecanismos* que hacen posible y funcional esta *diplomacia* (Capítulo 3.)-, es que pudimos confrontar, con éxito, nuestros resultados empíricos finales con las hipótesis y los objetivos iniciales.

Asimismo, se pudo demostrar que la conjunción de dos marcos teóricos utilizados - las teorías de las élites y la teoría de las redes sociales - nos permitió obtener una imagen nítida del mosaico de las personas y de las corporaciones que *hacen* los gobiernos y que *hacen* la historia, no solamente la nacional, sino también la global, a través de sus múltiples relaciones y su participación en la toma de decisiones.

En este sentido, en primer lugar, se demostró que la composición y el carácter de las élites corporativas al interior de los Estados Unidos y su crucial posicionamiento dentro de las instancias de su gobierno, les posibilitan influir con éxito en la política exterior del país. De hecho, en este sentido, el sujeto estatal se pudo demostrar como un sujeto colectivo conformado por diversos grupos de interés y de poder.

Por otro lado, el espacio global se vislumbró como un campo de nuevas oportunidades, en el cual los gobiernos nacionales ya no son imprescindibles. Es en esta sensible frontera, entre lo interno y lo internacional, en el contexto de una mundialización dinámica, es que descubrimos a estas élites como todavía fuertemente arraigadas en sus orígenes nacionales, pero ya ansiosas y conscientes de la importancia de lo global: cediendo ante la globalización neoliberal y volviéndose cada vez más transnacionales en su alcance y sus intereses. En otras palabras, descubrimos que para mantenerse en su posición,

estas élites corporativas tienen que ver más allá de sus fronteras nacionales y de su seguro y cálido ámbito local.

Una vez que se confirmó, empíricamente, la existencia de estos grupos corporativos y su evidente incidencia en la política exterior de los Estados Unidos, con el ejemplo del Banco Mundial, entonces se pasó, por un lado, a la demostración de algunas de las ventajas que el espacio global, con su legitimadora *institucionalidad*, representa para dichas élites; por otro lado, se evidenciaron los mecanismos que esta misma proporciona para expandir y *normalizar* sus intereses privados y convertirlos en los preceptos mundialmente aceptados de lo que debe de considerarse como una *buena economía*.

Asimismo, con la presente investigación, se logró revelar una parte - aunque fuese verdaderamente mínima en comparación con la complejidad y la amplitud de los procesos generales - de las lógicas operativas del actual mercado y, tal vez, del incipiente gobierno mundial. Gobierno que no es regido por la política, sino, cada vez más, por una suerte de economía politizada. Gobierno, en el que la geopolítica se ve sustituida por una *geoeconomía*.²⁵¹

Pero, al contrario de lo que esperaba Fukuyama con su *fin de la historia*, o de lo que una vez anhelaron otros idealistas liberales y neoliberales con la supuesta pacificación de las relaciones internacionales con la supremacía de un mercado libre y dejado a *sus propias fuerzas*, la política, desde sus dimensiones más suaves hasta las más agresivas, nunca acabó. La economía está impregnada de la misma. De hecho, las guerras, con cada vez mayor frecuencia, reciben los nombres que nos orientan hacia su lógica profundamente mercantil: de *coltán*, de *diamantes*, de *petróleo*. Próximamente, oímos con frecuencia, se escuchará hablar de las guerras por el *agua*. Los mercados y el acceso a los recursos, y ya no los

²⁵¹ Al volverse el espacio de dominio más de la economía que de la política, diversos autores suponen que la geopolítica es de hecho remplazada por la "geoeconomía". Ello porque las guerras militares empiezan a tener un sentido más que nada económico y su lógica se subordina a la del mercado. Por otro lado, los Estados ya no son los únicos agentes, en cuanto tienen que compartir su campo de acción con empresas transnacionales, con nuevas tecnologías y con organismos de alcance global, en gran medida comerciales y financieros.

meros territorios, se vuelven el motor de esta nueva geopolítica, en cuya definición, por los medios pacíficos, el Banco Mundial juega un rol predominante. Y sus jugadores ya no son únicamente los gobiernos o los Estados-nación, sino también las corporaciones que, no obstante, en casi todas las ocasiones, buscan el apoyo de estos primeros.

En este sentido, una parte del gobierno global que se ejerce a través del Banco Mundial, no corresponde, según nuestra investigación, únicamente a los Estados miembros, como afirma el Acta Constitutiva, sino a un fenómeno o ente más complejo. Podríamos hablar, en este caso, de un *soberano supraestatal difuso*²⁵² y, en gran medida, también privado, que mediante su incidencia en la *institucionalidad global* promueve y protege la *constelación* de sus intereses particulares, pero bajo una bandera nacional que los universaliza y legitima.

En otras palabras, las leyes y recomendaciones que se crean y difunden en un nivel global y pretenden ser universales en su alcance, en realidad legitiman las acciones particularistas emprendidas por ciertos grupos de poder. Ello parece esclarecerse, si se considera el origen, el historial y los antecedentes de los altos funcionarios que moldean y dirigen las instituciones globales - como se hizo en el presente trabajo -, y si se revisan las simples estadísticas; por ejemplo, sería factible preguntarse ¿qué tanto pueden resistir los países cuyo PIB es hasta cuatrocientos veces menor que los ingresos anuales de una corporación, frente a los dictados o los intereses de esta última (por ejemplo, mientras que el PIB de Belice que, para 2010, llegó a representar un poco más de un billón de dólares, en el mismo año, los ingresos de Wal-Mart fueron de más de 400 billones de dólares²⁵³)?

A la luz de estos datos, resulta más evidente el por qué nunca se logró una verdadera alianza sólida entre los países deudores, pero sí se logró la consolidación de un bloque o un *club de acreedores* que, de cierta manera, dividió

²⁵² Cfr. Rubén Pérez Trujillano, "Hacia una nueva legitimidad", en *87 grados*, enero 2013, [disponible en línea: <http://87grados.wordpress.com/2013/01/11/hacia-una-nueva-legitimidad-por-ruben-perez-trujillano/>], consultado 15.01.2014

²⁵³ Datos consultados en FMI, y en "G500", en *Fortune*, 2010

al mundo entre los que tienen - y, por tanto, prestan y tienen la capacidad de condicionar a través del crédito -, y los que no tienen - y se ven obligados, dada su necesidad constante de pedir prestado, ya sea para salir de sus crisis anteriores o para financiar su producción y crecimiento.

De tal manera, llegamos a la conclusión final y, asimismo, confirmamos la hipótesis inicial, afirmando que el Banco Mundial, a lo largo de su historia, ha resultado ser una herramienta útil y efectiva para llevar a cabo los propósitos particularistas de una élite corporativa estadounidense (pero, cabe mencionar aquí, dichos intereses estadounidenses no son los únicos importantes en el Banco, pero sí son los únicos que se han estudiado en el presente trabajo). Estos últimos se han ido transformando desde sus inicios, ajustándose a las necesidades de los “bloques dominantes” en los diferentes contextos. Bloques, al fin y al cabo, constituidos por actores concretos y “pensantes [que] pueden cambiar las reglas de la economía y los sistemas sociales en virtud de sus propias ideas acerca de estas reglas.”²⁵⁴ Así, el Banco sirvió para crear la noción dominante de una *buena economía* - de lo *óptimo*, de lo *debido*, lo *inevitable* y lo *deseable* en las prácticas tanto del mercado, como de gobierno -, difundida en el mundo ya sea “por las buenas, o por las malas”, mediante la condicionalidad y los mecanismos de ajuste.

Asimismo, se logró rechazar la idea de que:

Las organizaciones económicas internacionales son reflejo del orden económico determinado por - no determinante de - las realidades económicas. Una organización económica internacional que no refleje las fuerzas económicas actuales, tanto en sus operaciones como en sus procesos para tomar decisiones, es poco prometedora como organización efectiva y activa. Los países en vías de desarrollo deben continuar concentrándose en obtener poder económico, y

²⁵⁴ George, Soros, *La crisis del capitalismo global, la sociedad abierta en peligro*, Editorial Sudamericana, Madrid, 1999, p. 62

posteriormente en ejercer ese poder en las organizaciones internacionales, más que tratar de hacerlo a la inversa.²⁵⁵

Como se ha pretendido demostrar en esta tesis, los organismos internacionales, al contrario, no solamente se basan en ciertas realidades, como sostiene Zamora, sino que también y, tal vez, ante todo son *creadoras* o, cuanto menos, *catalizadoras* del devenir de diversas realidades, por ejemplo, manteniendo y reproduciendo un *status quo* determinado.

“Las organizaciones más eficientes son las menos democráticas”²⁵⁶, arguye Zamora en el mismo tono que Dahl. Después de nuestra investigación, resulta factible preguntarnos: ¿para quienes resultan dichas organizaciones tan eficientes? La pregunta surge porque, al fin y al cabo, de acuerdo con los diversos informes de las ONGs o, incluso, de la misma organización en cuestión, el mundo es cada vez más desigual, la pobreza sigue aumentando y la miseria parece no tener frenos. Los Objetivos del Desarrollo del Milenio, como ya el mismo Banco Mundial ha admitido, no se cumplirán para 2015. En este sentido, ¿qué es lo que está pasando con la *ciencia* económica? ¿Por qué razón no logra cumplir con los objetivos que se propone? ¿Por qué, en lo hechos reales, estas instituciones antidemocráticas no resultan eficientes?

A lo largo de su historia y, más aun, en la historia moderna, los seres humanos han tenido logros inimaginables en casi todas las disciplinas: en medicina, han llegado a clonar y modificar el mismo ADN; gracias a las ciencias aeroespaciales, han llegado a la luna y, literalmente, caminado en el espacio. ¿Qué pasa con la *ciencia* económica? ¿Por qué razón los resultados casi nunca llegan a ser como los técnicos y los especialistas se proponen? Tal vez, porque lo que se propone en términos discursivos no siempre representa ni responde a los objetivos reales. Tal vez las instituciones como el Banco Mundial sí son eficientes,

²⁵⁵ Stephen Zamora, “Sistemas de votación en las organizaciones económicas internacionales”, *Estudios de Derecho Económico*, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México, 1983, Tomo IV, p. 235

²⁵⁶ *Ibidem*, pp. 212-213

pero solamente para algunos propósitos, no siempre declarados de manera abierta.

En el presente trabajo no se trató, obviamente, de desacreditar por completo a la Institución o suponer que, en los hechos reales, el Banco Mundial no tiene ninguna contribución y ningún propósito de fomentar el desarrollo y reducir la pobreza en el Mundo. No obstante, siguiendo la lógica de Bentley, el discurso o el “[...] lenguaje es solamente una de las formas de la actividad. Es particularmente prominente en gobierno y política. Todos conocemos este mar de palabras sobre el cual flota el movimiento político. No debemos desatenderlo. Por otro lado, tampoco debemos exagerar su valor.”²⁵⁷ Bentley parece ofrecernos un punto medio de análisis que en este trabajo hemos recuperado. Si bien los discursos no necesariamente son mentiras, atrás de éstos seguramente pueden encontrarse otras verdades que las meramente explícitas: para ello, hay que valorar el contexto en el que los discursos y las *ideas* se pronuncian, las bocas de las que salen y los oídos a los que supuestamente deben entrar. Y esto es, justamente, lo que se intentó hacer a lo largo del presente trabajo.

²⁵⁷ Arthur, Bentley, *Op. Cit.*, p. 180

FUENTES CONSULTADAS

BIBLIOGRAFÍA:

- Bauman, Zygmunt, *Globalizacja : I co z tego dla ludzi wynika*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Varsovia, 2000.
- Bentley, Arthur, *The Process of Government : A Study of Social Pressures*, The University of Chicago Press, Chicago, 1908.
- Berle, A.A. Jr., *Economic Power and the Free Society: a preliminary discussion of the corporation*, The Fund for the Republic, Nueva York, 1957.
- Berle, A.A. y Means, C.G., *The Modern Corporation and Private Property*, Transaction Publishers, New Jersey, 1999.
- Bouchet, Michel y Ghose, Amit, *Co-financing Transactions Between Multilateral Institutions and International Banks*, OECD Development Centre, Working Paper No. 78, Octubre 1992.
- Burnham, James, *The Managerial Revolution: What is Happening in the World*, Preager, Westport, 1972..
- Chandler Jr., Alfred D., *The Visible Hand : The Managerial Revolution in American Business*, Library of Congress, sixteenth printing, USA, 2002.
- Dahl, Robert A., *Who Governs? Democracy and power in an american city*, Yale University Press, Second Edition, New Haven and London, 2005.
- Dahl, Robert y Bosetti, Giancarlo, *Entrevista sobre el pluralismo*, Fondo de Cultura Económica, México, 2003.
- Domhoff, G. William, *¿Quién gobierna Estados Unidos?*, Siglo Veintiuno Editores, México, 1969.
- _____, *Who Rules America? Power, Politics, and Social Change*, Mc Graw Hill, Quinta Edición, Estados Unidos, 2005.
- Feinberg, Richard E. y Kallab, Valeriana, coord., *La actividad del Banco Mundial en el período de tránsito hacia un nuevo mundo*, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, 1992.

- Fennema, Meindert, *International Networks of Bank and Industry*, Martinus Nijhoff Publishers, The Hague/Boston/London, 1982.
- Foster, Bellamy y Magdoff, Fred, *La gran crisis financiera, causas y consecuencias*, Fondo de Cultura Económica, México, 2009.
- Gardner, Richard N., *Sterling-Dollar Diplomacy : The Origins and the Prospects of our International Economic Order*, McGraw-Hill, Nueva York, 1969.
- Greenberg, Edward S., *The American Political System: A radical Approach*, Winthrop Publishers, Inc., Cambridge, Massachusetts, 1977.
- Gwin, Catherine, *U.S. Relations with the World Bank 1945-92*, Brookings Occasional Papers, Brookings Institution, Washington D.C., 1994.
- Hilferding, Rudolf, *El capital financiero*, Ed. Tecnos, México, 1985.
- Hobsbawm, Eric, *Age of Extremes; The Short Twentieth Century 1914-1991*, Abacus, London, 1995.
- Huntington, Samuel P., *American Politics: the Promise of Disharmony*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1981.
- Ingham, Geoffrey, *Capitalismo*, Editorial Alianza, España, 2010.
- Minsky, *The Financial Instability Hypotesis*, Editado por Philip Arestis y Malcolm Sawyer, Edward Elgar: Aldershot, Bard College, USA, 1992.
- Kindelberger, Charles, *Manías, pánicos y cracks*, Editorial Ariel, S.A., España, Barcelona, 1991, 304.
- Kraske, Jochen *et al.*, *Bankers with a Mission : The Presidents of the World Bank, 1946-91*, Oxford University Press, New York, 1996.
- Lichtensztejn, Samuel, *Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial; instrumentos del poder financiero*, Universidad Veracruzana, Xalapa Veracruz, 2010.
- Lichtensztejn, Samuel y Baer, Monica, *Políticas globales en el capitalismo: el Banco Mundial*, CIDE, México, Abril 1982.
- Márquez Padilla, Paz Consuelo, *Globalización y democracia; el contexto internacional*, Cuadernos de América del Norte, CISAN-UNAM, México, 2009.
- Mason, Edward S. y Asher, Robert E., *The World Bank since Bretton Woods*, The Brookings Institution Press, 1973.

- Mills, Charles Wright, *Elite de poder*, Fondo de Cultura Económica, México, 1987.
- Mosca, Gaetano, “La clase política”, en *Diez textos básicos de ciencia política*, Ed. Ariel, 3era edición, Barcelona, 2007.
- _____, *La clase política: selección de Norberto Bobbio*, Fondo de Cultura Económica, México, 2006.
- Orozco, José Luis, (comp.), *¿Hacia una globalización totalitaria?*, Fontamara, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 2007.
- _____, *El Estado Norteamericano*, Colección Grandes Tendencias Políticas Contemporáneas, UNAM, 1986.
- _____, *La Revolución Corporativa*, BPR Publishers, la Universidad de Michigan, 1987.
- _____, *Razón de Estado y Razón de Mercado*, Fondo de Cultura Económica, México, 1992.
- Pareto, Vifredo, *Traktat o Sociologii Ogólnej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Varsovia, 1994.
- Peet, Richard, *La maldita trinidad; Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial y la Organización Mundial de Comercio*, Editorial Laetoli, España, 2001.
- Pijl, Kees van der, *Transnational Classes and International Relations*, Routledge, New York-London, 1998.
- Polanyi, Karl, *La Gran Transformación : Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, Fondo de Cultura Económica, tercera impresión, México, 2012.
- Salas-Porras Soulé, Alejandra y Luna Ledesma, Matilde (coord.), *¿Quién gobierna América del Norte? Elites, redes y organizaciones*, SITESA, UNAM, México 2012.
- Saxe-Fernández, John y Delgado Ramos, Gian Carlo, *Imperialismo y Banco Mundial en América Latina*, Centro de Investigación y Desarrollo de la Cultura Cubana Juan Marinello, La Habana, 2004.
- Schraepler, Hans-Albrecht, *Directory of International Organizations*, Georgetown University Press, Washington, 1996.
- Scott, John, *Corporate Business and Capitalist Classes*, Oxford University Press, 1997.

- Shoup, Laurence H. y Minter, William, *Imperial Brain Trust : The Council on Foreign Relations & United States Foreign Policy*, Monthly Review Press, New York-London, 1977.
- Soros, George, *La crisis del capitalismo global, la sociedad abierta en peligro*, Editorial Sudamericana, Madrid, 1999.
- Stiglitz, Joseph E., *Globalizacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Varsovia, 2004.
- Tocqueville, Alexis de, *Democracy in America*, A Signet Classic, New York, 2001.
- Ussem, Michael, *The Inner Circle: Large Corporations and the Rise of Business Political Activity in the U.S. and U.K.*, Oxford University Press, New York, 1984.
- Williamson, John (ed.), *Latin American Adjustment: How Much Has Happened*, Peterson Institute for International Economics, April 1990.
- Wright, Georg Henrik von, *The Crisis of Social Science and the Withering away of the Nation-State*, A Layman's Reflections, 1997.

ARTÍCULOS EN REVISTAS Y LIBROS COLECTIVOS:

- Brenta, Noemi y Rapoport, Mario, “La crisis económica mundial: ¿el desenlace de cuarenta años de inestabilidad?”, *Revista Problemas del Desarrollo*, No. 164 (41), Octubre-Diciembre 2010.
- Carroll, William K. y Carson, Colin, “Forging a New Hegemony? The Role of Transnational Policy Groups in the Network and Discourses of Global Corporate Governance”, *Journal of World-Systems Research*, Vol. IX, I, Invierno 2003.
- Carroll, William K. y Sapinski, Jean Philippe, “The Global Corporate Elite and the Transnational Policy-Planning Network, 1996–2006 : A Structural Analysis”, *International Sociology*, 25: 501, 2010.
- Carroll, William K., “Transnationalists and national networkers in the global corporate elite”, *Global Networks*, Vol. 9, No. 3, 2009.
- Dahl, Robert A., “Further Reflections on ‘The Elitist Theory of Democracy’”, *The American Political Science Review*, Vol. 60, No. 2, Junio 1966.
- Fernández Ruiz, Jorge, “La Reducción de la deuda de los países más pobres y su relación con la ayuda”, *Foro Internacional*, Vol. 49, No. 1 (195), Enero – Marzo 2009.

- Ferrer, Aldo, "El largo camino de la globalización", en *Historia de la Globalización. Orígenes del orden económico mundial*, Fondo de Cultura Económica, México, 1996.
- Foster, Bellamy, "The Financialization of Capitalism", *Monthly Review*, Vol. 58, No. 11, Abril 2007.
- Foster, Bellamy *et al.*, "Monopoly and Competition in Twenty-First Century Capitalism", *Monthly Review*, April 2011.
- Foster, Bellamy y Magdoff, Fred, "Financial Implosion and Stagnation", *Monthly Review*, Diciembre, 2008.
- Gill, Stephan, "Theorizing the interregnum: The double movement and global politics in the 1990s", en *International Political Economy. Understanding Global Disorder*, ed. Bjorn Hettne, London, Zed Books, pp. 65-99
- Katz, Hagai, "Gramsci, Hegemony, and Global Civil Society Networks", *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, Vol. 17, No. 4, Diciembre 2006.
- Labaton, Stephen, "Congress Passes Wide-Ranging Bill Easing Bank Laws", en *New York Times*, 5 de Noviembre, 1999.
- Leech, Dennis y Leech, Robert, "Voting Power in the Bretton Woods Institutions", *Warwick Economic Research Papers*, No. 718, The University of Warwick, 2004.
- Mikesell, Raymond F., "The Bretton Woods Debates: A Memoir", *Essays in International Finance*, No. 192, Princeton University, New Jersey, Marzo 1994.
- Nemiña, Pablo, "Los planes White y Keynes de creación del FMI bajo la mirada de Prebisch", *Kairos. Revista de Temas Sociales*, No. 25, San Luis, Junio 2010.
- Pigrau Solé, Antoni, "Las políticas del FMI y del Banco Mundial y los Derechos de los Pueblos", *Afers Internacionals*, No. 29-30, Fundació CIDOB, 1995.
- Robinson, William y Harris, Jerry, "Towards A Global Ruling Class? Globalization and the Transnational Capitalist Class", *Science & Society*, Vol. 64, No. 1, Primavera 2000.
- Ruggie, John Gerard, "International regimes, transactions, and change: embedded liberalism in the postwar economic order", *International Organization*, No. 36,2, Primavera 1982.

- Sklair, Leslie, “The Transnational Capitalist Class and Global Politics: Deconstructing the Corporate-State Connection”, en *International Political Science Science Review*, Vol. 23, No. 2, 2002, pp. 159-174
- Scott, John, “Modes of power and the re-conceptualization of elites”, *The Sociological Review*, Vol. 56, Mayo 2008.
- Scott, John, “Networks of Corporate Power: A Comparative Assessment”, *Annual Review of Sociology*, Vol. 17, 1991.
- Streeten, Paul, “Integración, interdependencia y globalización”, *Finanzas y Desarrollo*, Junio 2001.
- Zamora, Stephen, “Sistemas de votación en las organizaciones económicas internacionales”, *Estudios de Derecho Económico*, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México, 1983, Tomo IV.

MESOGRAFÍA:

- IBRD, *Convenio Constitutivo*, Washington D.C., 1989, [disponible en línea: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/BANCOMUNDIAL/QUIENESSOMO/S/0,,contentMDK:20440513~menuPK:950571~pagePK:64057863~piPK:242674~theSitePK:263702,00.html>]
- Pearson, Lester B., *El desarrollo, empresa común; una nueva estrategia global*, UNESCO, Febrero, 1970, p. 8, disponible en línea : [http://unesdoc.unesco.org/images/0005/000567/056743so.pdf],
- Roberts, Roxanne, “The Alfalfa Club: Still a place for the powerful to see and be seen”, en *The Washington Post*, 24 de Enero, 2014, [disponible en línea: http://www.washingtonpost.com/lifestyle/style/the-alfalfa-club-still-a-place-for-the-powerful-to-see-and-be-seen/2014/01/24/cd8b27fa-847f-11e3-9dd4-e7278db80d86_story.html]
- Stiglitz, Joseph, “Of the 1%, by the 1%, for the 1%”, en *Vanity Fair*, mayo 2011, [disponible en línea <http://www.vanityfair.com/society/features/2011/05/top-one-percent-201105>]
- The World Bank, *First Annual Meeting of the Board of Governors of the International Bank for Reconstruction and Development : First Annual Report by the Executive Directors*, Washington D.C., 1946 [disponible en línea: <http://documents.worldbank.org/curated/en/1946/09/438429/first-annual-meeting-board-governors-international-bank-reconstruction-development-first-annual-report-executive-directors-1946>]

- The World Bank Group, *Annual Meetings of the Boards of Governors : Summary Proceedings*, de 1968 a 2008 [disponibles en línea: <http://documents.worldbank.org/curated/en/home>]
- _____, *Annual World Development Report*, de 1974, 1975, 1976, 1977, 1978, 1979, 1980, 1981, 1982 y 1983 [disponibles en línea: <http://documents.worldbank.org/curated/en/home>]
- _____, *Cofinancing with the World Bank 1971-95 : Twenty-five Years of Cooperation*, Cofinancing and Financial Advisory Services, Washington D.C., Febrero 1996 [disponible en línea: <http://documents.worldbank.org/curated/en/1996/02/14730846/cofinancing-world-bank-1971-95-twenty-five-years-cooperation>]
- _____, *Renforcer la voix et la participation des pays en Développement et en Transition*, Comité ministériel conjoint des Conseils des Gouverneurs de la Banque et du Fonds sur le transfert des ressources réelles aux pays en développement, 9 septembre 2005, 31 pp. [disponible en línea: <http://documents.worldbank.org/curated/en/2001/10/17150774/voice-participation-developing-transition-countries-decision-making-world-bank-progress-report-renforcer-la-voix-la-participation-des-pays-en-d%C3%A9veloppement-en-transition-dans-les-instances-d%C3%A9cisionnelles-de-la-banque-mondiale>]
- Tribunal Permanente de los Pueblos, “Sesión del Tribunal Permanente de los Pueblos sobre las Políticas del FMI y el Banco Mundial”, *Afers Internationals*, Berlín Occidental, 26-29 de septiembre, 1988, 128 – 148 pp. [disponible en línea: <http://www.raco.cat/index.php/revistacidob/article/viewFile/27822/51950>]

MESOGRAFÍA Y BIBLIOGRAFÍA UTILIZADAS PARA LA ELABORACIÓN DE REDES:

- America Abroad Media AAM, “William H. Draper III”, [disponible en línea: http://americaabroadmedia.org/user/42/William_H._Draper]
- Banco Mundial, *Notas biográficas sobre los funcionarios del Banco Mundial*, [disponible en línea: <http://www.worldbank.org/en/about/archives/history/past-president>]
- Bernstein Adam, “Fed Chairman G. William Miller, 81”, en The Washington Post, 20 de marzo 2006 [disponible en línea: <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2006/03/19/AR2006031901108.html>]
- Conable, Barber B., *The Conable Years at the World Bank: Major Policy Adresses of Barber B. Conable, 1986-91*, World Bank, Washington, D.C., 1991.

- Congreso de los Estados Unidos, “Directorio Biográfico del Congreso de los Estados Unidos”, [disponible en línea:
<http://bioguide.congress.gov/biosearch/biosearch.asp>]
- Departamento de Estado, *Archivos sobre el trabajo y notas biográficas de Robert Zoellick, George P. Shultz, James A. Baker III* [disponible en línea:
http://search.state.gov/search?q=zoellick&site=state_en_stategov&client=state_en_stategov&output=xml_no_dtd&proxystylesheet=state_en_stategov&filter=0&entqr=3&lr=lang_en&oe=utf8&ie=utf8&getfields=*&search-button ;
http://search.state.gov/search?q=shultz&Search.x=0&Search.y=0&Search=Search&client=state_en_stategov&output=xml_no_dtd&proxystylesheet=state_en_stategov&filter=0&lr=lang_en&oe=UTF-8&ie=UTF-8&getfields=*&search-button=Search&ulang=es&access=p&sort=date%3AD%3A%3Ad1&entqrm=0&wc=200&wc_mc=1&ud=1&exclude_apps=1&site=state_en_stategov ;
http://search.state.gov/search?q=Baker+III&Search.x=0&Search.y=0&Search=Search&client=state_en_stategov&output=xml_no_dtd&proxystylesheet=state_en_stategov&filter=0&lr=lang_en&oe=UTF-8&ie=UTF-8&getfields=*&search-button=Search&ulang=es&access=p&sort=date%3AD%3A%3Ad1&entqrm=0&wc=200&wc_mc=1&ud=1&exclude_apps=1&site=state_en_stategov]
- Departamento de Tesoro de los Estados Unidos, *notas biográficas de: Donald Regan, William Miller, Shultz, Paulson Jr., Connally, Snow, Summers, Brady, O’Neill, Rubin, Zoellick, Simon, Barr, Kennedy, Anderson, Fowler, Snyder, Truman,* [disponible en línea:
<http://search.treasury.gov/search?utf8=%E2%9C%93&affiliate=treasury&commit=Search&query=Donald%20Regan>]
- Federal Reserve Bank of New York, “Terrence J. Checki” [disponible en línea:
<http://www.newyorkfed.org/aboutthefed/orgchart/checki.html>]
- _____, “Alfred Hayes”, [disponible en línea:
<http://www.newyorkfed.org/aboutthefed/AHayesbio.html>]
- _____, “E. Gerald Corrigan”, [disponible en línea:
<http://www.newyorkfed.org/aboutthefed/ECorriganbio.html>]
- _____, “William J. McDonough”, [disponible en línea:
<http://www.newyorkfed.org/aboutthefed/orgchart/mcdonough.html>]
- Gelb, Leslie, “U.S.-China Relations: Current Tensions, Policy Choices” en *CFR*, 29 de marzo 1996 [disponible en línea: <http://www.cfr.org/world/us-china-relations-current-tensions-policy-choices/p5041>]
- Goldman Sachs, “E. Gerald Corrigan”, [disponible en línea:
http://www.goldmansachs.com/a/pgs/bsc/files/Corrigan_EGerald_bio.pdf]

- Hoover Institution, “George P. Shultz”, [disponible en línea: <http://www.hoover.org/profiles/george-p-shultz>]
- _____, “William E. Simon Jr.” [disponible en línea: <http://www.hoover.org/profiles/william-e-simon-jr>]
- Kraske, Jochen *et al.*, *Bankers with a Mission : The Presidents of the World Bank, 1946-91*, Oxford University Press, New York, 1996.
- Phi Delta Theta, “James Baker Texas ‘57”, [disponible en línea: <http://www.phideltatheta.org/famous-phis/james-baker/>]
- Regan, Donald, *For the Record: From Wall Street to Washington*, Harcourt Trade Publishers, San Diego, 1988.
- Severo, Richard, “Donald Regan, 84, Financier and Top Reagan Aide, Dies”, en *The New York Times*, 11 de Junio 2003, [disponible en línea: <http://www.nytimes.com/2003/06/11/us/donald-regan-84-financier-and-top-reagan-aide-dies.html>]
- Soylent Communications, *Notable Names Database*, [disponible en línea: <http://www.nndb.com/>]
- U.S. Department of Defense, “Deputy Secretary Wolfowitz Interview with Sam Tannenhaus, Vanity Fair”, 9 de mayo 2003, [disponible en línea: <http://www.defense.gov/transcripts/transcript.aspx?transcriptid=2594>]
- Wolfensohn Fund Management, “James Wolfensohn”, [disponible en línea: <http://www.wolfensohn.com/james-wolfensohn/>]

DISCURSOS:

- Nixon, Richard, “Discurso sobre el fin de convertibilidad oro-dólar”, 15 de agosto, Estados Unidos, 1971.
- Reagan, Ronald Wilson, “Opening Remarks”, 1983 Annual Meeting of the Boards of Governors, Summary Proceeding, Washington D.C., Septiembre 1983.
- Simon, William, “Declaraciones de gobernadores y goernadores alternos”, Annual Meetings of the Boards of Governors, Summary Proceeding, Filipinas, Octubre 1976.

ANEXO 1.

Listado de las empresas presentes en la red, en función de su aparición en las listas “Global 500” de *Fortune* y del domicilio de su matriz, en el período entre 1970 y 2008.

ID	Empresa	¿Presente en las listas de Fortune G500 entre 1970 y 2000?		Lugar en la lista Fortune G500, por año				Domicilio de la matriz de la empresa
		Si	No	1970	1980	1990	2000	
1	Goldman Sachs	x					54	EU
2	Alcoa	x		67	63	37	106	EU
3	Amerada Hess		x					EU
4	American Gas and Chemical Company		x					EU
5	American Security and Trust Company		x					EU
6	American Security Bank		x					EU
7	Bank of America	x				1995: 71	11	EU
8	Bank's International Group in Los Angeles		x					EU
9	BDO Seidman		x					EU
10	Bechtel		x					EU
11	Bendix	x		72	88			EU
12	Brady Corporation		x					EU
13	Briggs & Stratton	x		469	405	364	2004: 802	EU
14	Burroughs		x					EU
15	Celanese	x		88	107			EU
16	Cerberus Capital Management		x					EU
17	Charles Schwab	x				1999: 435	343	EU
18	Chase Manhattan Bank	x				1995: 74	31	EU
19	China Investment Corporation		x					CHINA
20	Circuit City	x				1995: 280	160	EU
21	Citigroup;	x				1995: 37	7	EU

	Citibank							
22	CitiInsurance		x					EU
23	City Bank Farmers Trust Co.		x					EU
24	Clark, Inc.	x		175	194	272		EU
25	Cravath, Swaine & Moore		x					EU
26	CSX	x				1995: 113	159	EU
27	D.E. Shaw & Co.	x					2003: 479	EU
28	Darby Overseas Investments		x					EU
29	Dart & Kraft	x		161 / 32	146 /46			EU CANADA
30	Discover Financial Services		x					EU
31	Doubleday		x					EU
32	Draper & Johnson Investment Company		x					INDIA
33	Draper International		x					EU
34	Draper Investment Company		x					QATAR
35	Draper Richards LP		x					EU
36	Draper, Gaither & Anderson		x					EU
37	EDS Company	x				1998: 88	91	HONG KONG
38	Enron	x				1995: 129	18	EU
39	Export-Import Bank of the United States		x					EU
40	Fannie Mae	x				1995: 36	26	EU
41	Federal Deposit Insurance Corporation		x					EU
42	Federal Farm Mortgage Corporation		x					EU
43	Federal Home Loan Bank of		x					EU

	Atlanta							
44	First National Bank of Chicago		x					EU
45	Ford Motors	x		3	4	2	4	EU
46	Freddie Mac	x				1995: 168	62	EU
47	Greyhound	x		1971: 29	65			EU
48	GTE	x				1995: 34	55	EU, EMIRATOS ARABES
49	Halliburton	x				1995: 205	115	EU
50	Inland Steel Company		x					EU
51	J. Henry Schroder & Co		x					RU
52	JP Morgan	x				1995: 87	92	EU
53	Kodak	x		27	30	18	124	EU
54	ManTech International		x					EU
55	Matrathon Oil	x		126	43	19	51	EU
56	Merrill Lynch	x				1995: 40	58	EU
57	MGIC Investment	x					2004: 763	EU
58	Moody's Investors Service	x					2004: 972	EU
59	Morgan Stanley International	x				1995: 175	30	EU
60	National City Corp.	X				1995: 389	218	EU
61	National Bank and Trust Company		x					EU
62	New York Stock Exchange		x					EU
63	New York Trust Co.		x					EU
64	Pan-Am		x					EU
65	Par Pharmaceutical Companies Inc		x					EU
66	Phillips Petroleum		x					EU
67	Private Export Funding Corporation		x					EU
68	Purolator	x		1972: 495				CANADA
69	R.J. Reynolds		x					EU
70	RWB Capital Management							EU

71	Salomon Brothers	x		1995: 184				EU
72	Sutter Hill Ventures		x					EU
73	Texaco	x		8	5	10	28	EU
74	Texas Oil and Gas	x			1986: 220			EU
75	Textron	x		57	100	61	154	EU
76	TRW Automotive	x		61	68	62	103	EU
77	UAL Corporation		x					EU
78	Unisys	x		149	118	43	236	EU
79	United Technologies Corp	x		36	26	17	57	EU
80	Wells Fargo Bank	x				1995: 197	68	EU
81	Wolfensohn & Company		x					EU
82	Xerox	x		71	40	21	87	EU

Fuente: Elaboración propia con los datos de "G500" de *Fortune*, disponibles en:
[\[http://.archive.fortune.com/magazines/fortune/fortune500_archive/companies/1955/G.html\]](http://.archive.fortune.com/magazines/fortune/fortune500_archive/companies/1955/G.html)

ANEXO 2.

Listado de los funcionarios del Banco Mundial por cargo, raza, preferencia política y pertenencia a las empresas, instancias del gobierno estadounidense, universidades, clubs, grupos de planificación política y OIGs.

	Funcionario	Cargo en el BM	Algunas de las empresas en las que laboró como directivo, presidente o CEO	Instancias de gobierno en las que laboró	Algunos clubs, grupos de planificación política y OIGs en los que participó	Universidad (últimos estudios)	Raza	Preferencia política
1	Alden Winship Clausen	presidente	Bank of America	Sin datos (SD)	SD	University of Minnesota	blanco	SD
2	Barber B. Conable	presidente	SD	Senado y Congreso de EU	CFR; National Committee on US-China Relations	Cornell Law School	blanco	republicano
3	Donald T. Regan	gobernador	Merrill Lynch; New York Stock Exchange	Departamento de Tesoro y Casa Blanca	Alfalfa; CFR; Pi Kappa	Harvard	blanco	republicano
4	G. William Miller	gobernador	Textron; CS&M	Departamento de Tesoro y Reserva Federal	The Business Council	University of California	blanco	SD
5	George P. Shultz	gobernador	JP Morgan; Charles Schwab	Departamento de Estado, Tesoro y Trabajo	BTC; BG; Alfalfa; CFR; Atlantic Council, Hoover Ins.	MIT	blanco	republicano
6	Henry M. Paulson Jr.	gobernador	Goldman Sachs	Departamento de Tesoro	Beta Kappa; BG	Harvard	blanco	republicano
7	James A. Baker III	gobernador	EDS; Enron	Departamento de Tesoro, Estado, Comercio y Casa Blanca	Alfalfa; Atlantic Council	Princeton	blanco	republicano
8	James D. Wolfensohn	presidente	Citigroup; Salomon Brothers	SD	Alfalfa; BG; BTW; Rockefeller Found.; CFR; Brookings Ins.	Harvard	blanco	SD
9	John B. Connally	gobernador	Pan-Am	Departamento de Tesoro; Gob. de Texas	Alfalfa	University of Texas	blanco	republicano
10	John W. Snow	gobernador	Marathon Oil; GTE	Departamento de Tesoro	Delta Tau Delta	Washington University	blanco	republicano
11	Lawrance H. Summers	gobernador	D.E. Shaw & Co.	Departamento de Tesoro	BG; TC; CFR; Brookings Ins.	Harvard	blanco	demócrata

12	Lewis T. Preston	presidente	JP Morgan	SD	SD	Harvard	blanco	SD
13	Nicholas F. Brady	gobernador	Amerada Hess; Purolator	Departamento de Tesoro; Senado de NJ	Alfa; CFR; Chi Psi	Harvard	blanco	republicano
14	Paul H. O'Neill	gobernador	Kodak; Alcoa; Celanese	Departamento de Tesoro	Center for Global Development	Indiana University	blanco	republicano
15	Paul Wolfowitz	presidente	SD	Departamento de Defensa	BG; TC	University of Chicago	blanco	demócrata
16	Robert E. Rubin	gobernador	Goldman Sachs; Citigroup: NY Stock Exchange	Departamento de Tesoro	Phi Beta Kappa	Yale	blanco	demócrata
17	Robert S. McNamara	presidente	Ford Motors	Departamento de Defensa	BWC; TC; CFR; Phi Beta Kappa; Brookings Ins.; Atlantic Council	Harvard	blanco	republicano
18	Robert Zoellick	presidente	Fannie Mae; Goldman Sachs; Enron	Departamento de Estado, Tesoro y Casa Blanca	BG; TC; CFR; Phi Beta Kappa	Harvard	blanco	republicano
19	W. Michael Blumenthal	gobernador	Bendix; Unisys	Departamento de Estado y Tesoro	SD	Princeton	blanco	demócrata
20	William E. Simon	gobernador	Citigroup; Xerox; Halliburton; United Technologies Corp	Departamento de Tesoro	CFR; Hoover Ins., Delta Kappa	LaFayette College	blanco	republicano
21	Joseph W. Barr	consejero	American Security and Trust Co.	Departamento de Tesoro, Congreso de Indiana	Phi Beta Kappa	Harvard	blanco	demócrata
22	William E. Frenzel	consejero	SD	Congreso de Minnesota	BWC; Brookings Ins.	Harvard	blanco	republicano
23	Alfred Hayes	consejero	NY Trust Co.; National City Bank; Morgan Stanley	Reserva Federal de NY	SD	Harvard	blanco	SD
24	David M. Kennedy	consejero	SD	Departamento de Tesoro; Reserva Federal	CFR; OTAN	Washington University	blanco	republicano
25	Henry S. Reuss	consejero		Congreso de Wisconsin	Marshall Plan	Harvard	blanco	demócrata
26	Robert B. Anderson	consejero	Texas Mid-Continent Oil; Pan-Am, Phillips Petroleum; Texaco	Departamento de Tesoro; Defensa; Marina; Congreso de Texas	Phi Delta Phi	University of Texas	blanco	republicano
27	Henry H. Fowler	consejero	Goldman Sachs	Departamento de Tesoro	CFR; Brookings Ins.; Phi Delta Phi	Yale	blanco	demócrata

28	John W. Snyder	consejero	Federal Farm Mortgage Corp.	Departamento de Tesoro	FMI	SD	blanco	SD
29	L. William Seidman	consejero	RWB Capital; Par Pharmaceutical; Clark, Inc.	SD	Phi Beta Kappa	Harvard	blanco	republicano
30	Paul Volcker	consejero	Chase Manhattan Bank	Reserva Federal y RF de NY	BWC; TC; Aspen Ins.	Harvard	blanco	demócrata
31	Alan R. Holmes	consejero	SD	Reserva Federal de NY	SD	SD	blanco	SD
32	Edwin M. Truman	consejero	SD	Departamento de Tesoro; Reserva Federal	SD	SD	blanco	SD
33	Chalmers P. Wylie	consejero	SD	Congreso de Ohio	SD	Harvard	blanco	republicano
34	William H. Draper III	consejero	Inland Steel Company; Export-Import Bank of the US	SD	SD	Harvard	blanco	SDS
35	Robert J. Cornell	consejero	SD	Congreso de Wisconsin	SD	Catholic University of America	blanco	demócrata
36	Mary K. Bush	consejero	Citigroup; Fannie Mae; American Security Bank; Texaco; ManTech Intern.	SD	BWC; Hoover Ins.; Phi Beta Kappa; FMI	University of Chicago	afro-americana	SD
37	John A. Bohn Jr.	consejero	Moody's Investors; Export-Import Bank of the US; Asian Development Bank; Wells Frago	SD	CFR; National Committee on US-China Rel.	Harvard	blanco	SD
38	E. Gerald Corrigan	consejero	Goldman Sachs	Reserva Federal de NY	SD	Fordham University	blanco	SD
39	Hollis McLoughlin	consejero	Freddie Mac; Darby Overseas; Purlator	SD	SD	Harvard	blanco	SD
40	William J. McDonough	consejero	Merrill Lynch	Reserva Federal de NY y Departamento de Estado	BG; TC	Georgetown University	blanco	SD
41	Terrence J. Checki	consejero	SD	Reserva Federal de NY	CFR; National Committee on US-China Rel.	Columbia University	blanco	SD
42	Michael B.G. Froman	consejero	Citigroup	National Economic, Security Council, Assistant to the President of the	CFR	Harvard	blanco	SD

				US; US Trade Reperesentative				
--	--	--	--	---------------------------------	--	--	--	--

* En la tabla, se toman en cuenta solamente algunas de las organizaciones seleccionadas, consideradas las más representativas; En las gráficas de la red se encuentran otras adicionales.

Fuente: Elaboración propia con datos de las páginas internet y libros enumerados en la biblio- y mesografía desde la página a la página