

tra de la ayuda a los Contras.” Y yo agregaría que el público norteamericano está tan mal informado, que este tipo de estadísticas no es tan confiable como para usarlo como argumento válido en una obra que quiere dar muestras de seriedad.

Por otra parte, esta obra no insiste bastante en los errores sandinistas, excepto cuando quiere mostrar el provecho que sacó de ellos el gobierno de Reagan, por ejemplo, en el caso de la manipulación de los Miskitos, cuyo descontento encontró sus raíces en la poca flexibilidad de la política sandinista respecto a ellos. Los autores, todos pro-sandinistas o adversarios de la política exterior de Washington, satanizan a su vez al gobierno de Reagan, santificando a la Junta. Se van a los extremos.

Terminaré con un comentario que hizo en 1829 Simón Bolívar y recogió Noam Chomsky al principio de su capítulo: “El destino de Estados Unidos fue hostigar y atormentar al continente en nombre de la libertad.” Ya que, según Walker y sus colaboradores, este destino sigue siendo el mismo, corresponde a otros académicos “recoger el guante” con nuevos estudios mucho más matizados.

MARIE-CLAIRE FISCHER DE FIGUEROA

Michael Schwartz (comp.), *The Structure of Power in America: the Corporate Elite as a Ruling Class*, Nueva York, Holmes and Meier, 1987.

La proposición central del libro que compiló Michael Schwartz sobre la estructura de poder en Estados Unidos es que “una tendencia decisiva de los últimos 80 años ha sido la de que un grupo cada vez más reducido de empresas controlan fracciones cada vez más grandes de la actividad económica” (p. 3). Dicha proposición parte de las siguientes constataciones empíricas: a) 98% de todas las empresas norteamericanas rinden cuenta de sólo el 25% de la actividad económica del país; el 2% restante rinde cuenta de casi el 75%, y b) las 500 empresas más grandes, que representan sólo la décima parte del 1% de dicho 2%, controlan más de dos tercios de los recursos de las empresas, emplean dos tercios de los trabajadores industriales y dan razón del 60% de las ventas al tiempo que generan el 70% de los beneficios totales. Lo que quiere decir que gran parte de la actividad económica descansa en menos de mil empresas. Otros datos importantes están relacionados con la propiedad de las empresas. Los principales accionistas de las grandes empresas son hoy otras grandes empresas o instituciones financieras: por ejemplo, en 1974, el 33% de las acciones de las grandes empresas estaba en posesión de instituciones financieras y el proceso de vinculación entre las empresas se había reforzado.

Dada esa situación, Schwartz y sus colegas emprendieron una reflexión,

organizada y muy bien integrada, acerca de las implicaciones que la evolución presentada tenía sobre la constitución de una clase gobernante a partir de la élite empresarial norteamericana. Contrariamente a muchas compilaciones, la realizada por Schwartz tiene la gran virtud de constituir un planteamiento unitario, con hipótesis compartidas por los diferentes autores que discuten temáticas directamente vinculadas a un eje teórico común. Por ello es que en este caso es perfectamente posible reseñar el texto sin necesariamente aludir en particular a cada uno de los trabajos sino que podemos centrarnos en sus aportes sustantivos.

Una primera cuestión que sobresale en este análisis es la negativa a adscribirse a las dos grandes orientaciones teóricas que han gobernado el estudio de la clase dominante en Estados Unidos, la escuela instrumentalista y la escuela estructuralista. Con la primera, asociada al trabajo de Wright Mills, el enfoque de este libro difiere por su exclusivo énfasis en el estudio de los líderes políticos, a quienes se imputa el poder decisorio en la sociedad, poder que desempeñan sin sentirse responsables frente a la población; Schwartz plantea que el estudio del liderazgo político es insuficiente para comprender la dinámica del poder en Estados Unidos y que es necesario referir este análisis al estudio del liderazgo empresarial, en quien realmente descansa dicho poder. Frente a la segunda, la *estructuralista*, asociada a Poulantzas, que defiende una visión del poder ni siquiera identificada con el liderazgo político sino más bien con instituciones que limitan las posibilidades de ejercicio del poder incluso para aquellos que lo detentan, Schwartz y sus colegas argumentan que el liderazgo empresarial es susceptible de ejercer un poder sin estar sujeto a determinaciones políticas. Por lo cual, frente a ambas escuelas, los autores de los trabajos de este libro defienden una visión en la que se propone que gran parte de la política social no se deriva de la acción gubernamental. Más aún, se afirma que lo que se denomina *política social* existe en forma tan autónoma del Estado que podría decirse que no parece constituir una política.

A partir de esta opción, los trabajos del libro tratan diversas temáticas ordenadas en tres grandes apartados: a) la primera parte busca ilustrar el fenómeno de la unidad empresarial y de la coordinación inter-empresas (*intercorporate*); b) la segunda parte discute la relación entre el gobierno norteamericano y la expresión de los intereses del capitalismo, y c) y la tercera parte está enfocada al análisis de la élite empresarial en cuanto clase que define políticas (*policy making class*). En estas tres partes se incluyen diversos trabajos (12 en total) a partir de los cuales pueden identificarse las siguientes tesis generales.

Por un lado, se cuestiona la hipótesis de que los intereses de los administradores reemplazan la búsqueda del beneficio como eje central de la acción empresarial. Asociada a Berle y Means, Galbraith y otros autores, dicha tesis identificaba la formación de un grupo de poder en las empresas, directamente formado por los administradores (*managers*) irrespectivamente de quienes fueran los propietarios de la empresa. Dicho fenómeno permitía afirmar que los intereses de ese grupo pasaban a predominar por sobre los intereses de los propietarios, definiéndose así una forma de poder empresarial independiente de

los accionistas o propietarios. Un corolario de la tesis es que, debido a la existencia de este grupo, el financiamiento de las empresas tendía a encontrarse en ellas mismas, lo que reforzaba su autonomía respecto de las decisiones en materia de inversión. En la versión que defienden los autores de este libro, tanto la hipótesis de la independencia de los administradores con respecto a los propietarios como la hipótesis del poder creciente de decisión que se deriva del auto-financiamiento de las empresas, es puesto en duda. En efecto, sostienen los autores, las ligas con el capital financiero son tan fuertes como lo fueron en los años veinte, y los consejos de administración en el proceso de toma de decisiones no han dejado de tener la importancia que tenían. Es decir, la lógica de la rentabilidad del capital no ha sido sustituida por la defensa exclusiva de los intereses de los administradores, los que tampoco han desplazado a los representantes del capital del papel determinante en el ejercicio del poder en las empresas.

Otra proposición está vinculada a la constitución de sistemas coordinados de acción entre las empresas, los que permiten la definición del interés empresarial y la implementación de una acción unificada con relación a otros actores, como podrían ser los sindicatos o el gobierno. Se afirma aquí, y se traen a colación pruebas para sustentarlo, que el fenómeno de la interconexión de la propiedad de las empresas, es decir el hecho que sean empresas las que posean acciones de otras empresas y que todas ellas formen un sistema integrado, facilita la elaboración de consensos para el ejercicio de posiciones comunes frente a esos actores externos. Un área importante que estudian los autores es el de la construcción de consorcios para conseguir crédito y préstamos de parte de los bancos. A partir de los sistemas integrados inter-empresas se facilitan esos procesos, a la vez que se logran posiciones comunes en relación a las necesidades colectivas de cada empresa.

Un elemento central de los fenómenos tratados hasta ahora es la importancia que asumen los bancos en el proceso de coordinación entre las empresas. Los bancos conservan un poder considerable en la determinación de los que son proyectos de inversión factible y de los que no lo son. Adquieren así un poder discrecional sobre el rumbo de la economía del país, dado el peso determinante que tienen sobre las decisiones que toman esas 900 o 1 000 empresas que controlan más de dos tercios de la producción industrial del país. Son los bancos los que poseen el número promedio más alto (22); las decisiones que toman los consejos de administración de los bancos reflejan así la perspectiva de distintos intereses, sectores e incluso individualidades. De manera que los consejos de administración de los bancos sirven de foro en los que los dirigentes empresariales que los constituyen pueden llegar a elaborar sus consensos y decidir sobre la dirección que deben tomar las inversiones.

Los tres trabajos que se dedican a estudiar la relación entre el gobierno norteamericano y las empresas apuntan a señalar que ni el gobierno ni las empresas pueden prescindir de las decisiones del otro. Los *managers* no son libres de tomar decisiones sin tomar en cuenta las restricciones que imponen los gobiernos, en los niveles local, estatal y federal; de la misma forma, los funcio-

narios públicos deben tomar en cuenta las decisiones de los empresarios para llevar a cabo sus propósitos. Así, frente a una visión que veía a ambos actores relativamente autónomos, uno frente al otro, o a otra visión en la que el actor gubernamental no era sino el ejecutor de las políticas definidas en los consejos de administración de las empresas, aparece una visión más compleja de la realidad. Un ejemplo interesante de lo anterior fue la decisión de sustituir los tranvías por autobuses, en los sistemas de transporte, que terminó por afectar la forma de organizar el espacio urbano y el transporte público. La decadencia del transporte público y el advenimiento generalizado del automóvil no fueron acontecimientos inevitables: coincidieron con momentos específicos del desarrollo de la relación entre el gobierno y las empresas, especialmente las automotrices.

Los capítulos que exponen cómo se generalizó el uso de *tests* de inteligencia y cómo la Fundación Ford, al decidir apoyar la investigación empírica en ciencia política, cambió totalmente el énfasis que dicha disciplina daba a la relación con los datos y las opiniones de la población, son ambos ilustrativos de la proposición central del libro, en cuanto al peso que desempeñan los consensos empresariales en la toma de decisiones en áreas aparentemente muy alejadas de sus intereses productivos. Tanto en el caso de la adopción de los *tests* como en el programa de apoyo de la Fundación a la ciencia política, aparecen bien ilustradas las formas en que los grupos económicos intervienen para moldear el desarrollo de instrumentos de control social que, a la postre, repercuten tanto sobre sus necesidades como sobre la estabilidad social y política general de la sociedad norteamericana. Según Peter Seybold, autor del trabajo sobre la Ford, las decisiones de ésta no estuvieron motivadas por el interés en dar énfasis a una determinada forma de definir la ciencia política. Los miembros del consejo directivo de la Fundación Ford buscaron que dicha disciplina contribuyera a fortalecer la estabilidad del orden institucional americano. Y por ello es que se preocuparon por fortalecer materialmente a todos aquellos institutos que aceptaron realizar ese cambio, como fue el caso del Centro para Estudios Avanzados en Ciencias del Comportamiento de la Universidad de Stanford. Así, la ciencia política se reorientó hacia la investigación práctica identificando la democracia con los arreglos institucionales existentes.

En conclusión, y glosando el texto de Dan y Mary Ann Clawson acerca de las bases del nuevo conservadurismo en Estados Unidos, tenemos que

al nivel económico, el mundo de los negocios está estrechamente interrelacionado y no sólo de manera episódica, en el mercado, sino por relaciones de poder en el largo plazo. Si los miembros de los consejos de administración pertenecientes al grupo dominante se encuentran en las grandes empresas, esto expresa y solidifica su dependencia y sus relaciones de trabajo. El grupo dominante ayuda a la clase capitalista a desarrollar y a hacer obligatoria una determinada perspectiva. Así como los bancos que prestan dinero a una determinada empresa desarrollan un interés creado en sus políticas y programas y su poder financiero les da la influencia necesaria para que sus deseos sean considerados, así esas *relaciones materiales*, que son al mismo tiempo *relaciones sociales*, permiten a los capitalistas el desarrollo

de una serie de organizaciones y procesos a través de los cuales discuten y eventualmente concuerdan en políticas que son útiles para sus intereses de largo plazo. Así, los capitalistas desarrollan una comprensión de clase de sus intereses de largo plazo fuera del Estado; sólo más tarde esos intereses serán llevados a consideración del Estado. La estructura del Estado no sirve mecánicamente los intereses de los capitalistas; es necesario establecer procedimientos deliberados y continuos para la elaboración de esos consensos (p. 216).

Podemos decir, por fin, que este libro constituye un aporte sustantivo y relevante al conocimiento de las formas reales de vinculación entre la gran empresa norteamericana y el Estado. Trasciende los mecanicismos y visiones ideologizadas que caracterizaron dicha visión en el pasado, al buscar fundamentar empíricamente las hipótesis que le dan organización a los trabajos incluidos, altamente integrados entre sí, al punto que uno pudiera suponer que fueron escritos por el mismo autor. Refleja así el trabajo del compilador, el que seguramente tuvo a su cargo la búsqueda de esa integración, la que logró con creces. Podemos así recomendar este libro a todos aquellos que se interesan por los aportes recientes al conocimiento de la estructura de poder de nuestro vecino del norte.

FRANCISCO ZAPATA