



Espacios Públicos

ISSN: 1665-8140

revista.espacios.publicos@gmail.com

Universidad Autónoma del Estado de México
México

Ruiz Sánchez, Joel

Teoría política norteamericana sobre las elites. Su vigencia en el contexto político y económico actual

Espacios Públicos, vol. 12, núm. 26, diciembre, 2009, pp. 169-189

Universidad Autónoma del Estado de México

Toluca, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=67612145009>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Teoría política norteamericana sobre las elites. Su vigencia en el contexto político y económico actual

Fecha de recepción: 4 de marzo de 2009

Fecha de aprobación: 11 de junio de 2009

Joel Ruiz Sánchez*

RESUMEN

El presente artículo analiza la teoría política norteamericana sobre las elites, la vigencia de sus aportaciones epistemológicas, así como su pertinencia para entender las formas en las que se manifiesta el poder en la actualidad. Para tal fin, se examina el comportamiento de la nueva elite financiera y sus interrelaciones con el poder político y económico estadounidense.

PALABRAS CLAVE: teoría, corporaciones, elites financieras, poder, grupos de interés.

ABSTRACT

This article analyzes the american political theory about elites, the force of its theoretical contributions and the relevance to understand the way the power is shown nowadays. For this purpose, the behavior of the new financial elite and its relations with the american political and economical power is deeply examined.

KEY WORDS: theory, corporations, elite, power, interest groups.

INTRODUCCIÓN

El tema de las elites es importante porque nos permite comprender el funcionamiento interno de una sociedad y la forma en que se toman las

* Maestro en Sociología. Profesor-investigador en la Universidad del Papaloapan.

decisiones más trascendentales para ésta (Ai Camp, 2006: 13). Asimismo, es relevante porque mediante él podemos percibir que la estructura del liderazgo, la decisión y las posiciones de influencia son expresiones de las relaciones de poder prevalecientes en el contexto actual, en el que los grupos de poder, mediante sus decisiones, han jugado un papel fundamental en el sostenimiento de las estructuras políticas y económicas vigentes.

En concordancia con los planteamientos antes citados, el presente artículo examina y pone en perspectiva la añeja discusión desarrollada en los años cincuenta y sesenta por algunos representantes de la tradición norteamericana de la teoría de las elites. Se analizan desde una postura analítica, los argumentos esgrimidos por Charles Wright Mills, Floyd Hunter y Robert Dahl, tres destacados intelectuales de la época, quienes incentivaron la discusión con sus propuestas teóricas y metodológicas, las cuales fueron muy importantes para ensanchar la comprensión del fenómeno en cuestión.

Este examen sugiere la necesidad de revalorar y resignificar las propuestas de los autores en cuestión, pues consideramos que sus argumentos y la forma en que concibieron el poder sigue siendo útil para abordar los complejos intereses que existen entre los poderes político y económico en la época actual. Sostenemos, a diferencia de algunos ideas planteadas por especialistas en el tema, que tales perspectivas siguen vigentes, por lo que sus aportes no han sido superados ni agotados, sino por el contrario, cobran relevancia en este momento en el que la

evidencia de los hechos nos permite observar a simple vista la constante y cada vez mayor red de intereses que prevalece entre ambos sectores y, sobre todo, el papel que han venido ejerciendo las corporaciones, sus dueños y representantes en la trama política de los Estados Unidos y de otros países como lo es el caso de México. A pesar de que tal teorización fue pensada para abordar la realidad norteamericana durante los años cincuenta y sesenta, nos parece que no se reduce a ese contexto, ya que hoy en día se observa la persistencia de algunos rasgos señalados por los teóricos en cuestión, agudizados y extendidos a muchos países en los cuales las grandes corporaciones tienen enormes intereses y por lo tanto la capacidad de influir en los asuntos nacionales.

Si bien es cierto que se trata fundamentalmente de un trabajo revisionista, el cual analiza tales planteamientos, con el propósito de traer a la discusión un debate que se creía ya superado, creemos que aporta luces para el entendimiento de la nueva dinámica del poder en Norteamérica. Asimismo, se hace una descripción general de algunos casos para posibilitar un entendimiento del comportamiento de las elites financieras en el contexto contemporáneo. Sugerimos, por lo tanto, que a la luz de los acontecimientos recientes, esta teoría se erige de nuevo como un recurso de importante valor heurístico y teórico para analizar el papel que desempeñan en la actualidad las elites del poder en el ámbito internacional. Queremos recalcar que no es nuestra intención hacer un análisis exhaustivo de casos a partir de datos empíricos, sino más bien demostrar que los planteamientos de los teóricos que

de manera particular se examinan, nos permite comprender de manera puntual el comportamiento de las elites económicas y su relación con la política en el momento actual. Para esto, se refieren en el trabajo algunos casos y ejemplos que nos permiten aterrizar tales planteamientos, sin que ello signifique que se trata de un estudio exhaustivo de la elite norteamericana, ya que por razones de espacio y tiempo, no estamos en condiciones de hacerlo, además de que sería pretencioso intentarlo en un artículo de esta naturaleza.

GÉNESIS Y DESARROLLO DEL CONCEPTO DE ELITE

Para entender las connotaciones y trascendencia del tema, es conveniente clarificar que el concepto de elite, como todas las categorías, se ha transformado a lo largo del tiempo, adquiriendo diversas acepciones en contextos y épocas distintas. Esto se entiende en razón de que los conceptos son construcciones epistemológicas y, como tales, son formas de definición de la realidad que se ajustan a situaciones y fenómenos cambiantes. El problema fundamental que estas definiciones plantean al analista social no es tanto su veracidad¹ sino el de su difusión y aceptación en el plano epistémico, es decir, de cómo las ideas y categorías que las contienen alcanzan eficacia histórica a través de la repetición y la posterior institucionalización de las mismas (Weber, 1994: 7).

Así, ubicándonos en el plano sociológico, lo que conviene entender del concepto antes que otra cosa es, por un lado, la manera en

que se ha institucionalizado su contenido social, teniendo en cuenta que la situación de referencia puede o no reflejar la realidad, y por el otro, el grado de difusión alcanzado y los mecanismos que han funcionado para conseguirlo. Las definiciones pueden ser juzgadas en términos de su eficacia social en el sentido de que éstas son asumidas por una parte importante de la población o en su defecto, por círculos académicos reducidos. En consecuencia, éstas son producidas y aceptadas en el marco de los procesos de institucionalización que tienen lugar en las comunidades científicas y en el espectro social general.

A partir de un recorrido por la historia del concepto, se ha podido establecer que el término francés *elite* es el sustantivo correspondiente al verbo *elire*, que significa escoger y que hasta el siglo XVI se mantuvo como *choix*, elección, u acción de escoger (Ferrando, 1976: 7). Un siglo después adquirió sobre todo un sentido comercial, para designar los bienes de calidad especial. No obstante, fue hasta el siglo XVIII cuando la palabra adquirió un sentido distinto, es decir, se empezó a utilizar en referencia a ciertos grupos sociales, y con tal sentido se integró al idioma inglés (Ferrando, 1976: 8). En este periodo fue cuando empezó a constituirse el significado que hoy es usual, reafirmandose en el primer tercio del siglo XX con los llamados autores “maquiavelistas”.²

De este modo, el concepto de elite tenía un doble uso, pues se indicaba con esta palabra a quienes destacaban por sus aptitudes frente al promedio general; en el mundo intelectual se refería al grupo que

Gaetano Mosca denominó como “clase política” (1992). Asimismo, Pareto hizo una distinción entre elite no gobernante y elite gobernante, siendo esta última quien ejerce el control efectivo del poder sobre el resto de la población (1987).

Con esta última acepción se enuncia la idea de que en toda sociedad hay unos hombres que mandan, gobiernan y dirigen, que son la minoría, y otros que obedecen y son gobernados. Sin embargo, la contribución de la teoría no se encuentra en este presupuesto fácilmente observable en la realidad, sino en sentar las bases de una nueva forma de entender la ciencia política, en la que el término de elite se convirtió en el eje que articuló una buena parte del pensamiento sobre la política y el estado en las décadas sucesivas.

En la actualidad, la teoría de las elites sigue siendo considerada un planteamiento intelectual para comprender las relaciones de poder y sus manifestaciones en la vida pública; gira en torno a la consideración del origen, la naturaleza y el rol de los grupos dirigentes que actúan en diversos contextos históricos y espaciales. La importancia en el nivel epistemológico sigue siendo uno de los aspectos más significativos heredados de la escuela clásica,³ sobre todo en la comprensión de los aspectos relacionados con el poder y la forma de ejercerlo.

DOS PILARES DE LA TRADICIÓN NORTEAMERICANA: HUNTER Y MILLS

Aunque los primeros trabajos sobre liderazgo realizados en Estados Unidos se remontan

a finales del siglo XIX y principios del XX, los antecedentes más visibles de la teoría norteamericana sobre las elites los podemos ubicar con los trabajos de George Catlin, *The Science And Method* (Jerez Mir, 1982: 81) y Charles E. Merriam, *Political Power* (1934), si bien no tuvieron la trascendencia de los trabajos que abordaremos más adelante, sí sentaron bases importantes para la conceptualización del fenómeno en cuestión. Además, en ese mismo contexto aparecieron los primeros trabajos de Harold Lasswell (Jerez Mir, 1982: 82) sobre ciencia política, los cuales fueron importantes para definir el rumbo del debate en los años posteriores (Jerez Mir, 1982: 81). Esos trabajos tuvieron la particularidad de concebir el poder como un atributo personal, además de que pusieron especial atención en el tema de los valores y su incidencia en la conformación de grupos de poder. Asimismo, desde una vertiente marxista, Paul M. Sweezy en su obra *The American Rulling Class* (1951) había enunciado unos años antes algunas ideas entorno de la estructura y funcionamiento de la clase dominante en Estados Unidos, que según éste, estaba definida por su relación con los medios de producción.

Sin embargo, la configuración de una auténtica tradición teórica sobre las elites en Norteamérica se consolidó con dos sociólogos connotados que en la década de los cincuenta suscitaron una gran polémica entre la comunidad académica de los Estados Unidos. En el texto *Community Power Structure*, Floyd Hunter se centró en la estructura de poder de las comunidades locales norteamericanas (1953: 7-8). La propuesta del libro se sostuvo en el argu-

mento de que en las ciudades estudiadas, el poder estaba en manos de un pequeño grupo que poseía el control sobre los principales órganos de decisión dentro de la comunidad. Su metodología pretendió determinar las características que ésta poseía para poder generalizar y aplicar el modelo en todo el territorio norteamericano.

Hunter planteó que los individuos que más influyeron en la política nacional de los Estados Unidos se ubicaban en las grandes ciudades, manejando empresas y en general en puestos donde se toman decisiones de alto rango; desde su posición actúan y logran que el gobierno tome decisiones relevantes atendiendo a sus intereses (Hunter, 1953: 12-13). El modelo resultó controvertido, pues incurrió en generalizaciones teóricas a partir de los resultados de casos locales y aislados. A pesar de ello, y considerando que cada sistema político posee particularidades específicas, su propuesta aún es atractiva para estudiar hoy en día la relación entre el poder económico y el político, sobre todo en aquellos contextos en los que los intereses económicos se imponen a los políticos y sociales. Esta es una de las razones principales de que lo planteado por Hunter siga siendo sugerente como categoría de análisis, sobre todo para el caso norteamericano y por supuesto el mexicano, cuyos gobiernos neoliberales han estado marcados por la relación tan estrecha entre poder político y económico.

Lo interesante de la propuesta de Hunter fue su argumento de que la evidencia que se obtuvo pudiese representar una regularidad en todo el país. Evidentemente las grandes

empresas han jugado un papel importante en el sistema político norteamericano, pero sugerir que los gobiernos de este país se han convertido en simples agentes que promuevan y representen los intereses de las corporaciones y sus líderes, sobre todo en el periodo en el que desarrolló su investigación, fue para su tiempo, una propuesta audaz que recibió muchas críticas. Quizá lo que Hunter no tomó en cuenta fue la heterogeneidad del fenómeno, pues no se puede hablar de un solo grupo, sino de una compleja red de grupos con intereses distintos que se disputan el poder. La idea de una elite del poder cohesionada por fines y objetivos comunes es errónea, no así el presupuesto de que todos tratan de obtener beneficios a partir de su posición privilegiada en la estructura económica de cualquier país, y sobre todo en los Estados Unidos tal como lo sostuvo el autor.

Asimismo, en la misma línea de los planteamientos de Hunter, a principios de los años sesenta apareció una serie de trabajos de carácter sociológico que abordaron la problemática del poder y los grupos dirigentes. Algunos de los más representativos fueron los de Lloyd Warner, *Yankee City* (1963), y *Democracy in Jonesville* (1964), y el ensayo de Pellegrin y Coates *Abstee. Owned Corporation and Community Powers* (1964). En estos trabajos se concibe a las elites económicas como las encargadas de tomar las decisiones en la esfera política.

La tesis de Hunter y de sus seguidores, que en apariencia es muy obvia, adquiere relevancia significativa en la actualidad ante los eventos acaecidos en los últimos años en

el escenario político y económico nacional y mundial. Uno de los fenómenos causantes de la actual crisis económica internacional es sin duda la voracidad especulativa de las corporaciones financieras internacionales, así como el papel desempeñado por los estados nacionales. El debilitamiento de la capacidad de intervención y mediación del estado está estrechamente vinculado con la incidencia que las entidades financieras y económicas han tenido en las últimas décadas en lo referente a la toma de decisiones en la esfera gubernamental. Por lo tanto, las aproximaciones teóricas de Hunter adquieren relevancia en este momento a través de la idea original de que los estados nacionales se han visto rebasados, convirtiéndose así en agentes de las grandes corporaciones transnacionales y de las instituciones financieras. En lo sucesivo, explicaremos con más detalle estas ideas cuando abordemos ejemplos concretos de esta dinámica de poder que prevalece en la actualidad.

Por otro lado, si la investigación de Hunter provocó reacciones entre la intelectualidad de la época, con la aparición del libro *The Power Elite* de Charles Wright Mills en 1956, la polémica tomó rumbos insospechados (Wright Mills, 1957). En ella, el sociólogo trató de demostrar que las grandes masas de la población norteamericana han estado dominadas por un reducido número de individuos que configuran la elite del poder. Los propietarios y gerentes de las grandes corporaciones, los políticos y los altos funcionarios, así como los mandos militares son los tres sectores que han dominado la estructura de poder en ese país (Wright Mills, 1957).

Hay una homogeneidad entre la elite que, según el autor, no sólo se basa en las coincidencias de carácter estructural de las posiciones de mando y de sus respectivos intereses, sino también en la acción directa que todos llevan a cabo para coordinar sus actuaciones conjuntas, al igual que en la red de relaciones sociales que mantienen entre sí los miembros de cada uno de los sectores, tales como idénticos orígenes sociales, relaciones familiares y personales e intercambio de individuos de las posiciones de un sector a otro⁴ (Wright Mills, 1957: 23-25).

Un argumento interesante en la propuesta de Mills es la distinción entre clase económica y elite de poder. La segunda no está definida por la propiedad o no de los medios de producción; por ejemplo, el directorio político o la alta jerarquía militar no son propietarios de las instituciones que dirigen. El autor sostiene que ni siquiera se puede hablar de que los ricos o la clase capitalista como conjunto dominen o tomen todas las decisiones dentro de las corporaciones, sino que se apoyan en los gerentes y demás personas con puestos de dirección para tal cuestión. Uno de los cambios que se han venido operando, según Mills, es que las grandes compañías americanas, la mayoría de ellas transnacionales, se han convertido en Estados dentro del Estado, y su misma naturaleza habría transformado las características de la propiedad capitalista tradicional que se convirtió así en riqueza corporativa. Entre los individuos que integran esta clase corporativa se encuentran, nos dice Mills, aquellos que proceden de la clase capitalista, pero muchos alcanzan esta condición por sus conocimientos en materia

de economía o gestión financiera, con lo que de forma gradual se ha venido produciendo un desplazamiento del centro de poder desde la clase capitalista a la elite económica (Wright Mills, 1957: 123-124).

De este modo, las decisiones económicas y políticas más importantes son tomadas por los dirigentes de las principales corporaciones del país, las cuales persiguen intereses comunes, aunque habría que aclarar que esto no significa necesariamente que formen un grupo totalmente homogéneo, como originalmente lo sostuvo Mills, sino que existen diferentes centros de poder por sectores; el análisis sectorial del poder para el caso de la elite norteamericana es una de las omisiones del autor. Sin embargo, Mills se distanció de manera importante de la escuela italiana; ya no habló de los más aptos ni los elegidos, pues el elemento detonador es la estructura social donde se encuentren ubicados los sujetos. Lo que determina el acceso a los círculos del poder es finalmente la estratificación social, y no las capacidades diferenciadas y la movilidad ascendente.⁵

Como tesis, el planteamiento de la elite del poder de Mills no aportaba cosas novedosas en relación con lo planteado por Hunter, pero la relevancia del estudio y su vigencia es el hecho de caracterizar al poder como algo relacional dentro de una estructura social, por medio de las altas posiciones, dejando de lado los detalles de carácter biográfico y las aptitudes individuales como base para el análisis de las minorías que ejercen el poder. Muchas de las investigaciones realizadas en la posteridad se centraron en estas ideas de

Mills, es decir, el análisis de las formas de las redes existentes, así como las posiciones sociales ocupadas por los miembros de la elite, más que en las características individuales de cada uno de ellos.⁶

Uno de los teóricos que celebró la aparición del texto, pero que a su vez impugnó algunos de sus planteamientos fue Paul M. Sweezy. Éste caracterizó a la sociedad norteamericana como un sistema configurado por dos clases sociales conformadas por la misma naturaleza del capitalismo. La clase capitalista es la que históricamente ha detentado el monopolio económico y político de la sociedad a través de sus miembros, ya sea ocupando directamente las posiciones más importantes, o contratando individuos con habilidades suficientes para poder llevar a cabo tal proceso (Sweezy, 1966). La ideología de la clase dominante estaba determinada por lo que el autor denominó situación de clase; ésta se reprodujo a través de los medios escritos de comunicación, como en su momento lo fueron el *New York Times*, entre otros. A su vez, la ideología se transmite de generación en generación en el núcleo familiar, siendo clave en esto la socialización y la educación (Sweezy, 1966).

LOS PLURALISTAS Y SU ENFOQUE SOBRE LAS ELITES

Los planteamientos de Mills y Hunter provocaron una reacción importante dentro de las filas de los autores pluralistas. Para ellos, la posibilidad de que exista un esquema unitario de una elite del poder no corresponde con la realidad. La concentración del

poder no es como la teoría elitista tradicional argumenta, sino al contrario, existe una pluralidad de centros de poder, gracias al cual distintos grupos luchan por espacios de influencia en ámbitos específicos. De esta manera, el poder se encuentra repartido, por lo que no se puede hablar de una única elite del poder.⁷

El autor que más contribuyó en el desarrollo de esta polémica fue Robert Dahl; sus estudios en la ciudad norteamericana de New Haven le permitieron llegar a las conclusiones expuestas líneas atrás con base en la evidencia empírica. Además, el estudio de la elite local lo condujo a apreciar ciertos rasgos particulares. En primer lugar, la transformación paulatina de una oligarquía que originalmente dominaba los recursos y los círculos del poder, pero que al paso del tiempo fue cediendo espacios ante la emergencia de nuevos actores políticos en el marco de los procesos de participación política y de apertura democrática. Este cambio condujo a la formación de diferentes grupos de líderes, cada uno con acceso diferenciado a los recursos institucionales de poder. En este caso ningún grupo tuvo la capacidad de controlar totalmente a la comunidad, por lo que se generó un equilibrio de poderes (Dahl, 1961: 10-14).

Para Dahl y sus seguidores, el estado se encuentra sujeto a una multitud de presiones, teniendo como compromiso fundamental el de conciliar los distintos intereses entre los grupos que se disputan el poder, tratando de ser imparcial y buscando la solución de los conflictos; esto redundaría en la existencia de una política democrática, competitiva

y pluralista en las modernas sociedades industriales (Dahl, 1961: 34-36).

En la propuesta hecha por Dahl, los grupos de interés tienen una influencia sumamente fuerte, ya que poseen la capacidad de ejercer presión y tomar decisiones en asuntos relativos a la agenda gubernamental y el espacio público (Dahl, 1997: 54-55). Sin embargo, los gobernados no tienen la misma capacidad para ejercer este control sobre las acciones del estado y los miembros de las corporaciones. Es por ello que no existen democracias, sino poliarquías, es decir, una combinación de liderazgos con control de los grupos de interés sobre los líderes políticos.

La importancia de estudios como el del autor estriba precisamente en que da cuenta de la imposibilidad de la existencia de una elite unida, como lo propusieron los autores clásicos de la escuela italiana, así como Hunter y Mills, pues no se puede explicar el desarrollo de las modernas sociedades capitalistas así como el surgimiento de la democracia utilizando exclusivamente el modelo referido, por lo que sugieren la necesidad de tomar en cuenta otros elementos que inciden en la dinámica de los procesos políticos. El análisis del pluralismo y la competencia se convirtieron de esta forma en ejes articuladores de la propuesta del autor.

Desde esta perspectiva, la posición de la elite no existe aislada sino incrustada en una serie de posiciones que constituyen conjuntos correspondientes a la intersección de relaciones entre grupos, por lo que no se les puede separar del contexto social general y

organizacional (Miliband, 1974: 135-136). Se asume la existencia del pluralismo, pero se reconoce de igual modo que los mecanismos de acceso al poder se encuentran en manos de un minoritario grupo que controla las rutas de ingreso y permanencia en las estructuras institucionales de participación política. Predomina lo que Bachrach denominó “elitismo democrático” (Bachrach, 1967: 82).

Resumiendo, lo que tratan de demostrar los pluralistas es la importancia que tienen las redes sociales en la conformación de las elites, pues los procesos históricos son conformados por individuos que actúan dentro de estructuras concretas y simbólicas, y que es en ese ámbito intermedio donde las dimensiones económicas, culturales y psicológicas se van interrelacionando.

Esta nueva visión dinamizó la concepción tradicional representada por la escuela italiana, así como las propuestas elaboradas por Hunter y Mills, ya que posibilitó la incorporación de nuevos enfoques y elementos de orden teórico que enriquecieron la estructura de la teoría sobre las elites. Asimismo, la evidencia empírica utilizada en algunas investigaciones permitió el replanteamiento de los supuestos generales en los que ésta descansaba, al considerar que cada realidad social tiene particularidades específicas, por lo que el esquema no puede ser aplicado de manera universal.

DOMHOFF Y O’CONNOR

Algunos trabajos que intentaron conciliar las tres posturas dominantes que se de-

sarrollaron durante los años cincuenta y sesenta del siglo pasado resultaron tan o más interesantes que éstas. En este sentido, dos pensadores que trataron de enlazar los conceptos de elite y clase fueron William Domhoff y James O’Connor. El primero elaboró una serie de planteamientos que devienen en síntesis de argumentos sostenidos por anteriores pensadores. En su libro *Who Rules American?* (1967) y *The Higher Circles* (1971) realizó una muy acertada síntesis de las tres grandes perspectivas sobre la distribución del poder en los Estados Unidos. Pero más allá de este ejercicio de síntesis, Domhoff aportó sus propias conclusiones a partir de la sistematización de los argumentos de otros pensadores. Para el autor, los individuos que dominan el mundo corporativo tienen también una influencia notable en las fundaciones, asociaciones y partidos políticos. A su vez, pueden ser designados para ocupar posiciones importantes dentro del gobierno, de manera particular en aquellas áreas como las finanzas, la política exterior y el comercio.

La síntesis realizada por Domhoff es una especie de puente entre las posiciones pluralistas y marxistas expuestas por pensadores como Mills y el propio Dahl, en la que intentó rescatar lo más valioso de ambas vertientes. La propuesta que elaboró se puede resumir de la siguiente manera: 1) estudios referentes a la clase alta como clase social, entre los que destacan los de Batzell, quien combina los análisis institucional y de clase, estableciendo la existencia de una clase nacional cuyos miembros están imbricados mediante mutua interacción y lazos matrimoniales; 2) estudios sobre la

distribución de la riqueza o patrimonio y de los ingresos, como los realizados por Robert Latman, George Katona, Gabriel Koldo y Herman Millar, los cuales sugieren la ausencia de cambios significativos en los indicadores antes citados; 3) estudios sobre la unidad e interacción de quienes se supone constituyen la elite del poder, entre los que cabe incluir el *Top Leadership USA*, de Floyd Hunter, que aplica el método reputacional y las técnicas de encuesta, que le permitieron esgrimir la noción de una estructura de poder a nivel nacional en plena interacción.

A su vez, en *Who Rules America?*, Domhoff aporta datos que muestran cómo los mismos individuos que dominan el mundo corporativo se mueven en el terreno de las fundaciones, asociaciones y partidos políticos, y son designados para ocupar posiciones en la rama ejecutiva del gobierno federal, particularmente en materia de asuntos exteriores, defensa, finanzas y comercio. A ellos hay que agregar a los “expertos”, quienes poseen conocimientos en cuestiones financieras y jurídicas. Éstos se han aliado con los miembros de la elite tradicional, que los han financiado y estimulado desde los centros de saber que controlan; a cambio, ellos aportan conocimientos en áreas específicas.

Así pues, el argumento de Domhoff se sustenta en la idea de que la elite corporativa es el núcleo controlador de la elite del poder; sus intereses están determinados por los dueños de las corporaciones. En este sentido, aunque sus planteamientos se acercaron a los de Mills, difiere de éste en la medida en

que define a la elite del poder como aquellos que tienen una cantidad superior de poder debido a las jerarquías institucionales que encabezan. De este modo, la elite del poder puede ser miembro o no de la clase alta, es decir, no se asume a priori que un grupo determinado sea miembro de esa elite (Jerez Mir, 1982: 106).

En el texto *The Higher Circles* (1971), Domhoff mantuvo el enfoque de síntesis, pero se mostró, a diferencia de sus posturas anteriores, bastante crítico hacia los argumentos esgrimidos por los pluralistas, específicamente con los de Dahl. De manera paulatina, con este ensayo comenzó a inclinarse hacia una perspectiva de clase en el estudio de los grupos de poder en Norteamérica. Sus logros más importantes fueron el haber posibilitado una especie de conciliación de las posturas de Mills y las de sus críticos y aportar algunas bases empíricas para entender la cohesividad y antagonismo en el seno de la clase alta, su control de algunas ramas del gobierno federal, así como su ideología. Al respecto, el autor se refiere al fenómeno en estos términos:

Por nuestra parte, llegamos a la conclusión de que el ingreso, la riqueza y el liderato institucional de aquello que Baltzell designa como la “aristocracia norteamericana de los negocios”, son elementos más que suficientes para que se la pueda considerar como una “clase gobernante”. Como diría Sweezy, esta “clase gobernante” se basa en la economía nacional de las grandes empresas y en las instituciones que esta economía alimenta. Y se manifiesta a través de aquello que el finado C. Wright Mills llamaba la elite del poder (Domhoff, 1971: 158).

Por otro lado, O'Connor, quien era un destacado economista, consideró que la clase dominante en Norteamérica estaba conformada por individuos que pertenecían al sector financiero o monopolista, quienes se encontraban al frente de los grandes complejos industriales y bancarios. Las familias que pertenecen a esa clase son las verdaderas dueñas de esas corporaciones, de tal forma que no importa si están separadas o unificadas (O'Connor, 1974: 156-158).

Para el autor, la elite del poder interviene en la dimensión institucional de la dominación económica, redistribuyendo el ingreso nacional por medio de la política tributaria y del presupuesto. Asimismo, el gobierno norteamericano está influenciado por la clase capitalista, organizada en asociaciones privadas que funcionan como un mecanismo para presionar al estado con la intención de obtener subvenciones y protección general para sus intereses. Corresponde al presidente y a sus principales asesores interpretar y dar cauce a los intereses del gran capital, por lo que el estado se convierte no en un instrumento, sino en una estructura en la que se cristalizan parte de los intereses de la clase dominante.

IMPLICACIONES DE LA TEORÍA EN EL CONTEXTO ACTUAL

En países como Estados Unidos y en menor medida México, una de las manifestaciones más visibles en el marco de los procesos y políticas neoliberales que prevalecen actualmente, es el enorme poder de influencia que

tienen las grandes corporaciones nacionales y transnacionales en asuntos de competencia gubernamental. Las empresas transnacionales, ya sea de forma individual o formando parte de grupos de presión, se han convertido en actores de gran peso político en la toma de decisiones en casi todos los países del mundo. En este apartado intentaremos describir de manera general algunas de las implicaciones que tiene la teoría de la elite en su vertiente americana para el estudio del fenómeno en cuestión.

Como acertadamente sostuvieron Dye y Ziegler (1972), no todo el poder está ubicado y es ejercido a través de instituciones y corporaciones, ni tampoco es adecuado pensar que éste siempre se ejerce por conducto de aquellos individuos que se ubican en posiciones privilegiadas dentro de una estructura corporativa. Sin embargo, es evidente que tales posiciones les otorgan una base de poder mediante la cual determinan un conjunto de acciones cuya intencionalidad siempre será la de obtener los máximos beneficios posible. Este fenómeno se ha acrecentado en los últimos años, ya que como lo señala Salim Lamrani (2003), estos grupos económicos y financieros disponen de un poder de decisión que supera todo entendimiento y deciden en buena medida el rumbo de la humanidad. En este mismo sentido se expresa Susan George (2005) cuando afirma que los directores generales de las más importantes empresas europeas y norteamericanas ejercen una enorme influencia sobre las decisiones políticas de la comisión europea y el congreso de los Estados Unidos.

En este mismo tenor se expresa Belén Balanyá (2005), quien sostiene que los ciudadanos comunes de Europa no están conscientes del modo sistemático en que las empresas transnacionales han influenciado a la Unión Europea en el diseño de políticas fiscales y económicas a través de organismos como la Mesa Redonda Europea de Industriales, la cual agrupa a los 50 magnates de las principales corporaciones transnacionales. Lo mismo ocurre en el caso de la Organización Mundial de Comercio, la cual incide de manera directa en el diseño de políticas financieras y comerciales en los ámbitos europeo y norteamericano.

La revista *Forbes* (2009) publicó desde principios de este año una lista con las 100 corporaciones americanas más grandes atendiendo al número de trabajadores que emplean, los volúmenes de transacciones realizadas, así como su capacidad económica.⁸ Casi todas estas empresas son entidades transnacionales; en conjunto acaparan alrededor del 40% del comercio mundial y tienen un peso específico muy grande en la economía norteamericana. Esto se traduce al mismo tiempo en una notable autonomía y poder de decisión en asuntos que rebasan lo meramente económico. Su incidencia en asuntos trascendentales de la agenda norteamericana está más que comprobada, y en muchos momentos de la historia reciente han sido capaces de determinar el rumbo de los acontecimientos políticos en esa nación.

Esta concentración de recursos y poder en un determinado número de entidades de distintos sectores es un hecho que no se soslaya, ya que para constatarlo basta con

remitirnos a los datos estadísticos y en general a los datos empíricos y la información que emana de las actividades de éstas en función de sus objetivos e intereses. En este sentido, nos parece que las diferentes propuestas que hemos examinado sobre las elites del poder en Norteamérica son lo suficientemente pertinentes para analizar lo que ha ocurrido en los últimos años; al mismo tiempo, tal fenómeno no es más que la agudización de lo que hace varias décadas señalaron Mills y varios de los teóricos de las elites en el sentido de que las grandes corporaciones ejercen una notable influencia en el entorno político y económico de los Estados Unidos; este fenómeno no sólo se ha desarrollado y extendido en el escenario norteamericano, sino también en otros contextos en donde las corporaciones transnacionales tienen un margen de acción por demás ilimitado.

Las tendencias en el desarrollo del gran capital en los últimos años se articula y relaciona, según lo planteado por Samir Amin (2004), en lo que él denominó los cinco monopolios que caracterizan a la mundialización polarizante del imperialismo contemporáneo. Éstos son: 1) el monopolio de nuevas tecnologías, 2) el control de los flujos financieros a escala mundial, 3) el control del acceso a los recursos naturales del planeta, 4) el control de los medios de comunicación y 5) el monopolio de las armas de destrucción masiva (Amin, 2004). El autor comenta además, que la implementación de estos monopolios es operada de manera conjunta por el gran capital de las transnacionales industriales y financieras y de los estados que se encuentran a su servicio. Sin embargo, no debemos perder de vista que

estas agencias son operadas por personas, y por lo tanto no se autodeterminan en un sentido autopoietico; quienes toman las decisiones son personas con intereses bien definidos.

Es así que el capital financiero a través de sus elites tiene una enorme influencia sobre la política económica del gobierno de los Estados Unidos mediante una representación directa en los órganos de control de la política monetaria estadounidense, a través del presidente y el Consejo Ejecutivo de la Reserva Federal, quien es propuesto por las elites financieras y económicas de este país. Estos mismos criterios se aplican para la selección de otros miembros del gabinete económico, como los secretarios del Tesoro, el de Comercio, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Un caso que permite corroborar las ideas anteriores lo constituye Alan Greenspan, quien fue presidente de la Reserva Federal en los últimos años; este personaje se destacó por favorecer los intereses de estos grupos por medio de políticas acordes con los banqueros y la preeminencia que le dio a las estrategias especulativas llevadas a cabo por los bancos y otras instituciones financieras.

Según David Rothkopf, autor de un interesante texto denominado *La superclase* (2008), esta nueva elite es diferente y actúa de manera distinta a la del pasado. Es distinta porque ahora no acceden de manera hereditaria al poder y la riqueza por medio de la propiedad de la tierra o de los medios de producción, o sus vínculos con la política; la elite de hoy es global, ya que está conformada por individuos relacionados

fundamentalmente con el sector privado y las finanzas y desde esa posición intervienen en los asuntos políticos con base en sus capacidades técnicas y el conocimiento que tienen de las finanzas y el mercado. En la mayoría de los casos han hecho fortunas y llegado al poder a través de esos vínculos y del conocimiento especializado que poseen en ciertas áreas como la gerencia, la administración, los procesos de gestión financiera, así como la comunicación, entre otros factores. Si bien estos grupos no son homogéneos, ya que tienen diferencias entre ellos, su poder real se hace más evidente cuando generan acuerdos para conciliar intereses. En este sentido, su peso se siente a través de la presión que ejercen para propiciar una baja en los impuestos o des-regular los mercados financieros.

El orden económico gestado en las últimas décadas ha dado vida a esta nueva elite económica y social que no es precisamente garante de los intereses de las mayorías, ya sea por proponer nuevos métodos de producción o por dar empleos a miles de personas. Por el contrario, se han dedicado a especular sobre los efectos de diversas políticas gubernamentales, tales como la inflación, la expansión del crédito, así como las reglamentaciones y controles que se les han impuesto. Otra característica de esta nueva elite es que aparentan estar entre sí en desacuerdo y en constantes confrontaciones, sin embargo, cuando se ponen en riesgo sus intereses, actúan de manera conjunta para defenderlos.

Para el economista Hans F. Sennholz, del Grove City College, esta elite tiene una

auténtica autoridad sobre el cuerpo de la política norteamericana, ya que su influencia se ejerce permanentemente en la Reserva Federal y el Tesoro de los Estados Unidos (Sennholz, 2007). Administran fondos de inversión empresarial por miles de millones de dólares, además de que administran sus propios recursos. Asimismo, se benefician de los movimientos políticos y actúan con anticipación ante cualquier movimiento que pretenda poner un freno a sus actividades especulativas. Con frecuencia invaden o manipulan el accionar de los mercados en su intento de obtener beneficios personales o corporativos. Varios individuos constituidos en esta lógica han formado parte del gabinete de varios presidentes norteamericanos en los últimos años.

Muchos integrantes de esta nueva elite están agrupados en el Council on Foreign Relations (CFR), una poderosa organización que actúa prácticamente en las sombras, pero que es muy influyente en los asuntos internacionales y en general en la agenda de la política exterior norteamericana. Los datos que reportan algunas publicaciones especializadas como *Fortune* o la revista *Forbes* sugieren que la organización está compuesta por alrededor de 3600 personas del más alto nivel político, económico e intelectual del país. Reúne a altos directivos de instituciones financieras, corporaciones industriales y medios de comunicación social, académicos e investigadores, militares de alto rango, políticos y funcionarios públicos, así como decanos de universidades reconocidas.

Los objetivos que persiguen los miembros del CFR son identificar y evaluar una va-

riedad de procesos y fenómenos políticos, económicos, financieros, militares y sociales que abarcan la vida pública y privada de los Estados Unidos y de muchos países del mundo. La organización cuenta con un órgano de difusión, *Foreign Affairs*, una publicación de análisis geopolítico que ha sido el vocero de las ideas emanadas al interior de ésta. Algunos analistas han llegado a sugerir que lo que se publica en la revista tiene un impacto significativo en el diseño de la política exterior del país, y esto no debería sorprendernos, ya que entre sus miembros se encuentran la mayoría de los presidentes, gerentes y accionistas de las 500 empresas más poderosas, según estimaciones hechas por *Fortune* (2009).

Los ámbitos de poder de cada uno de los miembros son muy poderosos, ya que forman parte de este círculo personajes de la talla de David Rockefeller, el ex presidente Bill Clinton, Colin Powell, ex secretario de Estado, Richard Cheney, ex secretario de Defensa y ex presidente de la petrolera Halliburton, Alan Greenspan, antiguo director corporativo de JP Morgan y de Morgan Guaranty Trust, así como ex presidente de la Reserva Federal, Stanley Fischer, ex director del Fondo Monetario Internacional y director del CitiGroup, Robert E. Rubin, ex secretario del Tesoro y ex presidente de Goldman Sachs, además de Robert Zoellick, Paul Wolfowitz, Richard N. Perle y Paul Volcker, sólo por mencionar algunos; todos mantienen lazos con el gobierno y las corporaciones financieras norteamericanas. Muchos de ellos han fomentado esos lazos a partir de los intereses comunes que conservan; han formado parte del gobierno y de las

grandes corporaciones financieras del país, por lo cual han defendido sus intereses y promoviendo prácticas especulativas como las que dieron origen a la crisis financiera de finales de 2008. Dicha crisis se desarrolló al no aplicarse las regulaciones necesarias para contener los créditos hipotecarios y la falta de liquidez que esto ocasionó. Asimismo, el sistema de indemnizaciones vigente contribuyó de forma importante en ello, según lo ha planteado Joseph Stiglitz (2008). Los bonos otorgados a los banqueros los llevó a asumir demasiados riesgos excesivos con el afán de obtener enormes bonos; tales riesgos fueron permitidos por las autoridades encargadas de la regulación financiera, como lo fue en su momento Alan Greenspan (Stiglitz, 2008).

El hecho que los banqueros controlan el sistema monetario nacional en su totalidad, con leyes que permiten obtener dinero sólo por medio de préstamos con intereses, derivó en una masiva pirámide de deudas que fueron parte de lo que ocasionó el colapso. Este sistema monetarista fue impulsado por ecónomos de la Universidad de Chicago y respaldado entre otros por la familia Rockefeller. El asunto es que si la pirámide se derrumba y cada uno va a la bancarrota, los bancos que han producido dinero de esta forma tienden a apoderarse de objetos de valor por unos centavos así como J. P. Morgan Chase lo está haciendo con los negocios de Carlyle Capital.

Asimismo, un análisis somero de las principales corporaciones económicas y financieras de los Estados Unidos, nos lleva a constatar que la mayoría de ellas han jugado

un papel muy importante en la política de ese país a través de sus dueños y gerentes. Uno de los casos más paradigmáticos fue ENRON, la cual logró utilizar de manera efectiva sus conexiones con el mundo político a fin de diseñar un conjunto de estrategias e intereses para obtener prebendas y beneficios fiscales y económicos por parte del gobierno norteamericano (Lamrani, 2003: 5). Esta entidad fue por años el modelo de empresa norteamericana hasta su quiebra en 2001.

Esta compañía especializada en la construcción de oleoductos y originalmente fundada con recursos públicos, fue ensanchando sus actividades y rendimiento a partir de su privatización; creció exponencialmente en su área original y en el transcurso del tiempo desarrolló nuevos mercados en el área de las comunicaciones, manejo de riesgos y seguros en general. En su momento la revista *Fortune* la designó como la empresa más innovadora de los Estados Unidos durante cinco años consecutivos, entre 1996 y 2000 (*Fortune*, 1996-2000). Además, apareció en la lista de los 100 mejores empleadores de dicha revista en 2000, y se le conocía por la grandilocuencia de sus instalaciones entre los ejecutivos de negocios.

Sin embargo, la reputación de esta empresa comenzó a decaer debido a los insistentes rumores de pago de sobornos y tráfico de influencias para obtener contratos en Centroamérica, Sudamérica, África, Filipinas y la India, asimismo, sobre la utilización de estas prácticas en un contrato de 30 mil millones de dólares con la empresa de energía Maharashtra State Electricity

Board. Después de una serie de escándalos sobre el uso de prácticas irregulares de contabilidad, la compañía llegó al borde de la bancarrota hacia mediados de noviembre de 2001; sus acciones en Wall Street cayeron en muy poco tiempo de 85 a 30 dólares, cuando se hizo público que la mayoría de las ganancias de ENRON eran resultado de negocios con una de sus subsidiarias, práctica que les permitió maquillar en los balances financieros las gigantescas pérdidas que había sufrido. Luego de estos hechos, la corporación se colapsó para entrar en quiebra absoluta.

El caso de ENRON nos permite corroborar algunos de los planteamientos hechos por ciertos representantes de la teoría de las elites en el sentido de que los dueños y gerentes de estas corporaciones siempre buscan expandir los intereses de éstas y maximizar sus rendimientos. En este tenor, no es raro que se den coincidencias entre los intereses políticos y económicos de la nación con los de la clase empresarial. Los ejemplos de Kenneth Lay, quien fue presidente de la empresa y Jeffrey Skilling, director ejecutivo de la misma constituyen un ejemplo de la existencia de tales redes de intereses entre ambos sectores, ya que estos casos han sido lo suficientemente documentados; el primero falleció en 2006, y el segundo purga en la actualidad una condena por actos de corrupción y tráfico de influencias operados en las zonas en las que estaban ubicadas algunas de sus subsidiarias.

Salim Lamrani (2003) ha comentado, citando a Mark Thomas, que muchos políticos norteamericanos estaban coludidos y sola-

ron durante mucho tiempo las acciones de ENRON. Gracias a esto, la compañía se allegó una gran cantidad de influencias que le permitieron consolidar su posición, optimizar sus ganancias y ampliar sus opciones de mercado. A su vez, con este apoyo pudo librarse de la vigilancia y realizar operaciones de carácter ilícito con toda libertad. Todo esto lo logró con el apoyo y consentimiento de senadores y hasta del mismo presidente Bush, sostiene el mismo autor.

Lo sucedido a ENRON se agudizó en los últimos meses a consecuencia de la crisis económica mundial, lo que ha mellado significativamente las finanzas de las corporaciones económicas a escala internacional. Sin embargo, no debemos perder de vista que esto ha representado al mismo tiempo una oportunidad para algunas entidades económicas y financieras de manifestar su capacidad de presión para decidir el rumbo de las políticas económicas de algunos gobiernos. Hemos visto con asombro los rescates millonarios con dinero público de compañías en aparente quiebra como consecuencia de la recesión, lo que visto en el tenor de los planteamientos epistemológicos de la teoría de las elites da cuenta del enorme poder de influencia y decisión que tienen estas entidades para determinar el rumbo de una parte significativa de las acciones de un gobierno; esto se constata con la simple evidencia de los hechos. Coincidimos con O'Connor en el sentido de que estas corporaciones en todo momento intentan obtener beneficios y subvenciones de parte del gobierno para proteger sus intereses, sobre todo en momentos de crisis (O'Connor, 1974: 158-159).

En este tenor, los rescates económicos hechos a compañías connotadas en los últimos meses lo interpretamos no sólo como un intento de salvaguardar la estabilidad económica y el bienestar de la sociedad en general; el fenómeno obedece asimismo a los intereses que prevalecen entre el sector político y económico. A su vez, las grandes presiones que se han gestado por parte de esas instituciones para lograr la intervención de los gobiernos nacionales, son en aras de asegurar su estabilidad y sobrevivencia y, obedecen a esta misma lógica. Esta situación coincide de igual modo con algunos argumentos sostenidos por Mills y en general por varios de los representantes americanos de la teoría de las elites en el sentido de que el Estado se encuentra cercado y sin mucho margen de maniobra para elaborar políticas de regulación y control de las actividades de las empresas; lo anterior ha posibilitado un aumento del poder de intervención de estas compañías por conducto de los gerentes y altos ejecutivos que las manejan. Este comportamiento especulativo y la ausencia notable de un talante ético y moral es una de las regularidades más notorias en el comportamiento de esta nueva elite financiera que la hace distinta a las del pasado.

Estos ejecutivos tienen a su cargo el manejo de las empresas y son los responsables directos de su funcionamiento. Por su posición en la corporación, tienen la posibilidad de influir de manera directa en la vida y desarrollo de la corporación, así como en el entorno social, político y económico donde se ubican. Asimismo, son los encargados de dirigir la participación de estas entidades en la política nacional. Desde hace muchos años

la intervención política de las corporaciones norteamericanas se ha justificado a partir de la doctrina del autointerés, señalada originalmente por Tocqueville (2002) y que se sustenta en la supuesta coincidencia de intereses que se da entre las empresas y la sociedad, idea muy arraigada en la mentalidad de los dueños, los gerentes de las empresas y el gobierno de los Estados Unidos.

La relación tan estrecha que históricamente ha existido entre los políticos norteamericanos y los dueños y gerentes de estas entidades económicas es el resultado de la permanente reproducción de esta doctrina entre la mayoría de los integrantes de ambos sectores. Esta idea aún persiste en la actualidad y una de sus manifestaciones más visibles la constituyen los argumentos del gobierno norteamericano para justificar la política de los rescates bancarios en los últimos meses. Pero en aras de esa doctrina, el estado ha sucumbido a los intereses de las corporaciones en virtud de la pretendida defensa del bienestar social. Lo anterior es sólo una muestra del poder que gozan las elites económicas en el mundo actual; mediante éste son capaces de influir en el desarrollo de los acontecimientos no sólo en materia económica, sino también en asuntos políticos y sociales en el concierto nacional e internacional.

CONCLUSIONES

No obstante que la teoría política norteamericana sobre las elites ha sido muy estudiada, resulta imperativo para los estudios de caso

abrir nuevas brechas para explicar, no sólo los procesos de selección, reclutamiento y posición en la estructura social de los miembros de los grupos de poder, sino también las complejas redes de intercambios, relaciones e intereses que existen entre los actores políticos, las corporaciones e instituciones de interés nativas e internacionales. En este tenor, nos parece que las propuestas teóricas y metodológicas formuladas por los autores de la escuela norteamericana no deben desestimarse y mucho menos considerarse anacrónicas o descontextualizadas, pues constituyen una importante referencia teórica para entender el comportamiento y actuación de las elites financieras de hoy en día.

A pesar de que la mayoría de los estudios actuales sobre elites no han dejado de reconocer los aportes históricos tanto de la escuela italiana como los de la tradición norteamericana, sostenemos que los argumentos de los autores examinados adquieren hoy en día una nueva dimensión a consecuencia de los eventos desarrollados en los últimos años, es decir, la persistencia y progresión de las redes de interés entre los sectores políticos y económicos de muchos países y la concentración excesiva de poder en unos cuantos individuos y corporaciones.

En definitiva, la teoría nos permite establecer cuáles son los mecanismos con los que las elites se vinculan entre sí, los procesos de conformación de redes formales e informales y su incidencia en el ámbito institucional y la toma de decisiones. En este sentido, las referencias y casos que se abordan en el trabajo nos permite confirmar

la influencia y el poder de intervención que tienen algunos individuos y corporaciones en asuntos políticos y sociales; este fenómeno se ha incrementado en las últimas décadas, ya que las corporaciones, a través de sus gerentes y dueños, se han constituido en verdaderos poderes fácticos con capacidad de dirigir el rumbo de algunos de los temas más trascendentales de la agenda política norteamericana.

Esta nueva elite financiera es global y las pautas de comportamiento que han desarrollado se relacionan de forma muy estrecha con la dinámica de los mercados financieros globales, los mecanismos de especulación, y en general con la lógica que sostiene al capitalismo del último cuarto de siglo. Su comportamiento y acciones están desprovistos de un talante moral; se rigen por lo que les dicta el mercado, especulan y lucran en la bolsa de valores, con la inflación, la expansión del crédito; juegan y manipulan además, las reglamentaciones gubernamentales bajo el pretexto de que una política intervencionista pone frenos y límites a la actividad económica, inhibe la productividad y por ende los empleos y el nivel de vida de las personas. Mediante estas estrategias han provocado inestabilidad y convulsión en los mercados financieros, lo que deviene en la crisis económica que estamos padeciendo en este momento, así como fraudes y desfalcos que han perjudicado a segmentos importantes de la sociedad. Las aportaciones que realizan para las contiendas políticas son otro de los factores clave que permite entender el por qué de ese poder y la capacidad de influencia que tienen estos individuos en los asuntos gubernamentales.

Asimismo, se agrupan en organizaciones como el Council on Foreign Relations, lo que les permite elaborar estrategias en conjunto para incidir en algunos aspectos medulares de la política norteamericana, siempre pensando en el beneficio personal y el de las empresas que representan. Para ello, se valen del reclutamiento de sectores de la elite intelectual, de la gestión del conocimiento que se origina en las universidades y en general en los centros de investigación de prestigio del país. En definitiva, el conocimiento es un recurso importante que les da la pauta para acrecentar su radio de influencia y un medio para orientar o diseñar criterios de política exterior, políticas fiscales y todo lo que tenga que ver con cuestiones financieras y económicas.

A su vez, la participación política que realizan a través del financiamiento de las campañas de los candidatos presidenciales y de la cámara de representantes de los Estados Unidos les permite ejercer presión y tener una injerencia directa en el diseño de las estrategias de acción en sectores estratégicos del gobierno. Esta es una de las razones principales por la cual el gobierno norteamericano está fuertemente supeditado a los intereses de las grandes corporaciones financieras del país.

NOTAS

¹ Veracidad es el proceso que implica una relación de lo que se dice en sentido axiológico con aquello que tiene una existencia, está determinada por la realidad, en la que el lenguaje media la relación objeto-sujeto.

² Se les denomina autores maquiavelistas a los pensadores que introdujeron en el debate teórico el concepto de elite como herramienta de análisis en Sociología política. Entre ellos tenemos a los italianos Gaetano Mosca, Vilfredo Pareto y Robert Michel, quienes son considerados los pioneros de la teoría de las elites. La visión maquiavélica lleva implícita la transposición de la conducta de un príncipe a las acciones de las elites políticas decisoras.

³ La escuela clásica la integran los teóricos de la tradición italiana, entre los que podemos mencionar a Gaetano Mosca, Vilfredo Pareto y Robert Michel.

⁴ Conocer la composición de las elites y la dinámica de su reclutamiento es importante, según Mills, porque nos permite explicar y eventualmente ubicar la orientación del pensamiento y de las acciones de la misma, así como la influencia que tienen en el desarrollo histórico general (Wright Mills, 1957: 42-43).

⁵ Para Bobbio, la idea de elite en el sentido en que la maneja Mills refleja un caso de degeneración de las instituciones democráticas, en las cuales la responsabilidad se ha transformado en irresponsabilidad, la autoridad en poder sin control y los fines éticos en formas de inmoralidad estructural (Bobbio, 1981: 362-369).

⁶ Salvo raras excepciones, marxistas y radicales recibieron de buena manera la publicación de la elite del poder; las críticas en general valoraron de forma positiva el tema y la postura crítica del autor, no así el marco teórico empleado por éste, ya que se cuestionó duramente la sustitución que hizo del concepto de clase dominante por el de clase económica (Jerez Mir, 1982: 98).

- ⁷ La crítica de los pluralistas no niega que existan elites y que, aun dentro de la sociedad democrática, haya una contraposición permanente entre los que tienen el poder y los que no lo tienen, sino más bien que en una sociedad extremadamente compleja como la norteamericana, haya una sola elite. En una palabra, niega no tanto el elitismo, sino el monolitismo.
- ⁸ Las 10 corporaciones más importantes en los Estados Unidos son: Wal-Mart Stores, Exxon-Móvil, Chevron, General Motors, Conoco-Phillips, General Electric, Ford Motor, Citigroup, Bank of America, y AT&T.
- _____ (1997), *La poliarquía*, Buenos Aires, Tecnos.
- Domhoff, William (1967), *Who Rules American?*, Englewood Cliffs, Prentice Hall.
- _____ (1971), *The Higher Circles: The governing Class in American*, New York, Vintage.
- Dye, Thomas R. y L. Harmon Ziegler (1972), *The Irony of Democracy*, 2º Ed, Belmont, Duxbury Press.
- Ferrando, J. (1976), "Las elites" en *Revista Española de Opinión Pública*, núm. 43, año 1, Madrid, pp. 3-24

BIBLIOHEMEROGRAFÍA

- Ai Camp, Roderic (2006), *Las élites del poder en México*, México, Siglo XXI.
- Amin, Samir (2004), "Geopolítica del imperialismo contemporáneo, en Atilio A. Boron (compilador), *Nueva hegemonía mundial. Alternativas de cambio y movimientos sociales*, Buenos Aires, Argentina, CLACSO.
- Bachrach, Peter (1984), *Crítica de la teoría elitista de la democracia*, Argentina, Amorrortu Editores.
- Balanyá, Belén (2005), *Europa S.A. La influencia de las transnacionales en la construcción de la Unión Europea*, prólogo de Susan George, Madrid, Icaria.
- Bobbio, Norberto y Nicola Matteucci (1981), *Diccionario de Política*, Madrid, Siglo XXI.
- Dahl, Robert (1961), *Who Governs? Democracy and Power in an American city*, New Haven, Yale, University Press.
- Foreign Affairs (2009), en <http://www.foreignaffairs.com>, consultada en mayo de 2009.
- George, Susan (2005), (Prólogo) *Europa S.A. La influencia de las transnacionales en la construcción de la Unión Europea*, Madrid, Icaria.
- Hunter, Floyd (1953), *Community Power Structure. A study of Decision-Makers*, New York, Chapel-Hill.
- J. Pellegrin y P. Coates (1956), "Absentee-Owned Corporations and Community Powers Structure", en *American Journal of Sociology*, LXI, pp. 413-419.
- Jerez Mir, Miguel (1982), "Corrientes Científico-Políticas en el tema de las elites", en *Revista de Estudios Políticos*, Nueva época, núm. 29.
- Lamrani, Salim (2003), "Enron y liberalismo", en *Rebelión*, en <http://www.rebelion.org/docs/14>, consultado el 19 de marzo de 2009.
- Merriam, Charles E. (1934), *Political Power: Its Composition and Incidence*, Chicago University Press.

- Miliband, Ralph (1974), *El Estado en la sociedad capitalista*, México, Siglo XXI.
- Mosca, Gaetano (1992), *La clase política*, México, FCE.
- O'Connor, James (1974), *The Corporations and the State*, New York, Harper and Row.
- Pareto, Wilfredo (1987), *Escritos sociológicos*, México, Alianza Editorial.
- Revista *Forbes* (1996-2000, 2009), <http://www.forbes.com>, consultada en marzo de 2009.
- Revista *Fortune* (1996-2000, 2009), en <http://Money.cnn.com/magazines/fortune/>, consultada en marzo de 2009.
- Rothkopf, David (2008), *Superclass. The global power elite and the World they are making*, Kindle Edition.
- Sennholz, Hans F. *Money is Flooding the World Market*, en <http://www.Inflationomics.com>, consultado el 24 de abril de 2009.
- Stiglitz, Joseph (2008), "La recesión fue provocada por los bonos a los banqueros", en *El Universal*, 26 de marzo, México.
- Sweezy, Paul (1966), *El capital monopolista: Un ensayo sobre la economía estadounidense y el orden social*, México, Siglo XXI Editores.
- Tocqueville, Alexis (2002), *La democracia en América*, 1ª edición, Madrid, Alianza Editorial.
- Warner, Lloyd (1963), *Yankee City*, New Haven, Yale University press.
- _____ (1964), *Democracy in Jonesville*, New York, Harper and Row.
- Weber, Max (1994), *La Ética protestante y el espíritu del capitalismo*, México, Ediciones Coyoacán.
- Wright Mills, Charles (1957), *La elite del poder*, México, FCE.