

La élite del poder financiero

John Bellamy Foster y Hannah Holleman

¿Queréis decirme que el éxito del programa [económico] y mi reelección penden de la Reserva Federal y de un puñado de malditos vendedores de bonos?

Presidente Bill Clinton¹

Durante el siglo pasado, solo en dos ocasiones —tras el Pánico Bancario de 1907 y con posterioridad al Crack Bursátil de 1929— la indignación contra las élites financieras alcanzó el nivel al que ha llegado en la actualidad, después de la Gran Crisis Financiera de 2007-2009. Una encuesta de la revista *Time* realizada a finales de octubre de 2009 revelaba que el 71% del público opinaba que habría que imponer límites a las compensaciones de los ejecutivos de Wall Street; el 67% deseaba que el Gobierno impusiera recortes a la remuneración de los ejecutivos de las empresas de Wall Street que recibieran dinero para su rescate, y el 58% estaba de acuerdo con que Wall Street ejercía demasiada influencia en la política de recuperación económica del Gobierno.²

En enero de 2009, el presidente Obama capitalizaba la ira creciente contra los intereses financieros al calificar las exorbitantes primas que pagaban los bancos, subsidiadas por los contribuyentes, de «vergonzosas» y amenazar con nuevas regulaciones. El periodista Matt Taibbi comenzaba un artículo de julio de 2009 en *Rolling Stone* del siguiente modo: «Lo primero que hay que saber es que Goldman Sachs está en todas partes. El banco de inversión más poderoso del mundo es un enorme pulpo vampiro agarrado al rostro de la humanidad que no cesa de introducir sus ventosas chupasangre allí donde huele a dinero». El antiguo economista del Fondo Monetario Internacional, Simon Johnson, publicaba en mayo de 2009 un artículo en la revista *Atlantic* con el título «The Quiet Coup» [El golpe silencioso]. En él condenaba la toma por parte de la «oligarquía financiera estadounidense» de posiciones estratégicas dentro del Gobierno federal que otorgaban al «poder financiero el dominio de las políticas públicas».³

• Artículo publicado en *MR*, vol. 62, nº 1, pp. 1-19. Traducción de Joan Quesada. John Bellamy Foster (jfooster@monthlyreview.org) es editor de *Monthly Review*, profesor de sociología en la Universidad de Oregon y autor (con Fred Magdoff) de *The Great Financial Crisis* [La gran crisis financiera], Monthly Review Press, 2009. Hannah Holleman (holleman@uoregon.edu) es alumna del grado de sociología en la Universidad de Oregon. Es coautora de «The U.S. Imperial Triangle and Military Spending» [El triángulo imperial y el gasto militar estadounidenses] y «The Penal State in an Age of Crisis» [El estado penal en una época de crisis], *Monthly Review*, junio de 2009.

La Comisión de Investigación de la Crisis Financiera, creada por Washington en 2009, recibió el encargo de examinar «las causas, internas y globales, de la actual crisis financiera y económica en los Estados Unidos». Su presidente, Phil Angelides, comparaba la misión con la de las vistas de la Comisión Pecora en la década de 1930, que sacaron a la luz los excesos especulativos y las ilegalidades de Wall Street. Las primeras vistas tuvieron lugar en enero de 2010, y comenzaron por los directores ejecutivos de algunos de los mayores bancos estadounidenses: Bank of America, JPMorgan Chase, Goldman Sachs y Morgan Stanley.⁴

Mientras tanto, el Gobierno federal ha proseguido con su programa de rescate bancario y ha canalizado billones de dólares hacia los bancos mediante inyecciones de capital, garantías sobre préstamos, subsidios, compras de activos tóxicos, etc. Es esta una época de quiebras bancarias récord, pero también de rápida concentración financiera, en un momento en que las firmas situadas en la cúspide del sistema financiero, que eran ya «demasiado grandes para quebrar», se están volviendo aún mayores.

Todo esto nos lleva al tema del surgimiento de una élite del poder financiero. ¿Ha aumentado el poder de los intereses financieros en la sociedad estadounidense? ¿La influencia de Wall Street ha afectado al propio Estado de los Estados Unidos? ¿Qué relación tiene todo eso con la presente crisis económica? Sostendremos aquí que la financiarización del capitalismo estadounidense en las cuatro últimas décadas ha ido acompañada de un cambio drástico y, probablemente, duradero en la ubicación de la clase capitalista, una proporción cada vez mayor de la cual deriva su riqueza de las finanzas, y ya no de la producción. Ese predominio creciente de las finanzas se percibe hoy en día en los pasillos internos del poder estatal.

El *trust* del dinero

La indignación por la existencia de un «*trust* del dinero» que dirige la economía estadounidense alcanzó enormes dimensiones a finales del siglo XIX y comienzos del siglo XX. Era la época en que los banqueros de inversión ayudaban a nacer a gigantes industriales y lanzaban la nueva era del capital monopolista. A cambio, los bancos de inversión obtenían lo que el economista marxista austriaco Rudolf Hiferding, en su gran obra *Financial Capital* (1910), denominaba «las ganancias del promotor».⁵ Hiferding y, en los Estados Unidos, el economista radical y sociólogo Thorstein Veblen fueron los dos mayores teóricos del surgimiento de la nueva era de capital monopolista y control financiero. Veblen declaró que «los banqueros de inversión en su conjunto son los guardianes de la propiedad absentista en general, el estado mayor encargado de obtener ganancias [...] [L]os bancos dedicados a tal empresa poseen un interés efectivo de control en las corporaciones cuyos asuntos financieros administran».⁶ En la fusión prototípica de ese periodo, la creación en 1901 de la U.S. Steel Corporation, el grupo de suscriptores que reunió J.P.Morgan and Co. para colocar los títulos recibió 1,3 millones de acciones y más de 60 millones de dólares en comisiones, de los que J.P. Morgan obtuvo 21 millones.⁷

El Pánico Bancario de 1907, durante el cual, en ausencia de un banco central, el propio J.P.Morgan intervino para estabilizar el sector financiero, condujo a la creación en 1913 del sistema de la Reserva Federal, destinado a proporcionar liquidez a los bancos en situaciones de crisis. Sin embargo, también dio pie a la acusación, expresada por primera vez en 1911 por el congresista Charles A. Lindbergh (padre del famoso aviador), de que un «*trust* del dinero» dominaba las finanzas y la industria estadounidenses. Woodrow Wilson, que

entonces era gobernador de Nueva Jersey, declaró: «El gran monopolio de este país es el monopolio del dinero».

En 1912, la Comisión de Actividades Bancarias y Divisas del Congreso [*House Committee on Banking and Currency*], presidida por Arsene Pujo, de Luisiana, puso en marcha una investigación destinada a descubrir lo que había de cierto tras la cuestión del *trust* del dinero. La Comisión Pujo descubrió que el 22% de la totalidad de los recursos bancarios de la nación se hallaban concentrados en bancos y sociedades fiduciarias con sede en la ciudad de Nueva York. Hizo pública información sobre las líneas de propiedad y control financieros, centrada especialmente en el extenso imperio financiero-industrial de J.P. Morgan, que resaltaba las cadenas de entrelazamientos entre consejos de dirección a través de las cuales se ejercía dicho control. Dibujaba con precisión lo que consideraba que era un «grupo interno» asociado al trío que formaban Morgan, de J.P. Morgan and Co., George F. Baker, del First National Bank, y James Stillman, del National City Bank, así como a los diversos otros bancos y empresas que estos controlaban. En conjunto, ese grupo interno acaparaba trescientos cargos de dirección en más de cien corporaciones. La Comisión Pujo adujo que el objeto de esa extensa red de valores de cartera y cargos de dirección no era la inversión, sino más bien el control de las finanzas y la industria estadounidenses. La conclusión era que existía

una identidad y una comunidad de intereses confirmada y bien definida entre unos pocos líderes de las finanzas, creada y perpetuada a través de la posesión de acciones, el entrelazamiento de consejos de dirección, la constitución de sociedades conjuntas y transacciones entre cuentas conjuntas, así como otras formas de dominio de bancos, sociedades fiduciarias, empresas de ferrocarriles y corporaciones industriales y de servicio público, cuya consecuencia ha sido una enorme concentración, en rápido aumento, del control del dinero y el crédito en las manos de esos pocos hombres.

Aunque, al final, la Comisión Pujo tuvo pocas consecuencias en el Congreso, sí que haría crecer la preocupación que provocaban el *trust* del dinero y el papel de los banqueros de inversión. La acusación más virulenta que apareció a partir de las revelaciones de esta fue la que realizó Louis Brandeis en *Other People's Money* [El dinero de los demás] (1913), donde escribía:

El elemento dominante en nuestra oligarquía financiera es el banquero de inversión. Los grupos bancarios, las sociedades fiduciarias y las compañías de seguros de vida son sus herramientas [...] El desarrollo de nuestra oligarquía financiera ha seguido [...] las mismas líneas con las que nos tenía familiarizados la historia del despotismo político: la usurpación, a través de una gradual ocupación y no mediante actos violentos; la concentración sutil y, a menudo, de manera notablemente oculta, de distintas funciones [...] Fue mediante esa clase de procesos como César Augusto llegó a convertirse en el amo de Roma.⁸

El hundimiento de la bolsa en 1929 y la Gran Depresión dieron pie a nuevas investigaciones sobre la cuestión del *trust* de dinero. En su discurso de investidura, Franklin Roosevelt afirmaba que «los cambistas han abandonado la elevada posición que ocupaban en el

templo de nuestra civilización. Podemos ahora restituir ese templo a su antigua verdad». En 1932, la Comisión del Senado sobre Actividades Bancarias y Divisas inició una investigación que duró dos años sobre los mercados de valores y el sistema financiero en su conjunto, conocida como las audiencias Pecora, por el último presidente de la Comisión, el dinámico Ferdinand Pecora. Igual que la Comisión Pujo, la investigación de la Comisión Pecora apuntó hacia las actividades especulativas de los bancos de inversión asociados a los principales bancos. También identificó a los consejos de dirección entrelazados que formaban una compleja red centrada en un puñado de intereses financieros, entre los cuales destacaban especialmente los de J.P. Morgan and Co. y Drexel and Co. La investigación Pecora determinó que el país estaba quedando «sometido al control de los poderes financieros». Las audiencias provocaron directamente la creación de la Comisión de Valores y Cambio, y la aprobación en el Congreso, un año después, de la ley Glass-Steagall, que requería, entre otras cosas, la separación de los bancos comerciales y de inversión. Tal vez fuera el congresista Charles Truax, de Ohio, quien mejor resumiera el sentir popular en ese momento cuando declaró, en relación con la ley de Comercio de Valores [*Securities Exchange Act*] de 1934: «Estoy a favor de la ley, porque está afectará a la banda más sanguinaria de vampiros y delincuentes organizados que jamás le haya chupado la sangre a la humanidad».⁹

La era de la banca aburrida

El periodo que siguió a la Gran Depresión hasta la década de 1970 ha sido calificado por Paul Krugman como la era de la «banca aburrida»: «la industria bancaria que surgió de ese hundimiento [de la década de 1930] estaba fuertemente regulada, y era mucho menos vistosa que antes de la Depresión y mucho menos lucrativa para quienes la dirigían. La banca se volvió aburrida, en parte porque los bancos eran muy conservadores. La deuda de las familias, que había descendido acusadamente en términos de porcentaje del PIB durante la Depresión, se mantuvo muy por debajo de los niveles anteriores a la década de 1930».¹⁰ En la década de 1960, el poder relativo del sector financiero en el capitalismo estadounidense disminuyó. La banca de inversión, que tan importante había sido en la época de su máximo apogeo, durante las primeras décadas del siglo XX, perdió poder e influencia.

Normalmente se atribuye el advenimiento de la era de la «banca aburrida» a la regulación de las finanzas asociada a las ley de Glass-Steagall y la ley de Comercio de Valores. Sin embargo, en realidad la relativa estabilidad financiera de esos años, y el alejamiento del control financiero que ejercían los bancos, estuvo mucho más relacionado con el enorme crecimiento de los gigantes industriales, en lo que se ha dado en denominar la «edad dorada» del capitalismo posterior a la Segunda Guerra Mundial. Dichos gigantes corporativos producían enormes superávits económicos y, mayormente, podían financiar su expansión a partir de sus propias finanzas internas. John Kenneth Galbraith afirmaba en *American Capitalism* [El capitalismo estadounidense] (1952): «Cuando los banqueros, como símbolo del poder económico, quedaron en la sombra, su lugar lo ocuparon las enormes corporaciones industriales».¹¹ Y no obstante, sería más exacto decir que lo que surgió después de la década de 1920 fue la «coalescencia», con el capitalismo monopolista, del capital financiero y el capital industrial, como sugirieron tanto Lenin como Veblen.¹²

La era de la financiarización¹³

En las pocas últimas décadas, a partir de los años de 1970 y, sobre todo, de 1980, hemos asistido a la rápida financiarización de la economía estadounidense y del capitalismo global en general, y el centro de gravedad del sistema ha pasado de la producción a las finanzas. Aunque ha habido crisis financieras periódicas, comenzando por la quiebra de la Pennsylvania Central Railroad en 1970, el Estado ha intervenido en cada una de ellas como prestamista de último recurso, y ha intentado apoyar al sistema financiero. El resultado, con el paso de las décadas, ha sido el crecimiento desaforado de un sistema financiero en el que jamás se produce la expulsión del mercado por acumulación de deudas, lo que provoca crisis financieras cada vez mayores e intervenciones del Estado cada vez más agresivas. Una señal de dicho fracaso a la hora de erradicar la deuda pese a las reiteradas contracciones crediticias, con el consiguiente crecimiento de la pirámide financiera, es el incremento sin precedentes históricos de la proporción de las ganancias financieras (es decir, de las ganancias de las corporaciones financieras), que pasaron del 17% del total de ganancias corporativas nacionales en 1960 hasta un máximo del 44% en 2002. Aunque la tasa de las ganancias financieras disminuyó hasta el 27% para el año 2007, en vísperas de la Gran Crisis Financiera de 2007-2009 (debido en parte al aumento de las ganancias industriales en ese periodo), esta se ha mantenido constante durante el empeoramiento de la crisis, y ha crecido nuevamente hasta el 31% en los tres primeros trimestres de 2009, un valor notablemente superior a los niveles anteriores a la crisis, gracias al rescate federal (y debido a que las ganancias industriales han continuado atrapadas en la recesión). (Véase el gráfico 1.)

En la actualidad, lo normal es que los economistas presenten la Gran Crisis Financiera como un caso más, aunque con mayor severidad, de crisis financiera, parte de un ciclo financiero recurrente con el capitalismo.¹⁴ Sin embargo, aunque ha habido muchos otros periodos de locura y pánico financieros en el siglo pasado —el más famoso de los cuales es la proverbial década de los «locos años veinte», que condujo al crack bursátil de 1929—, la evolución única a la que asistimos en la actualidad hacia un incremento masivo de las ganancias financieras, y que lleva décadas produciéndose, carece de precedentes históricos.¹⁵ Esta supone una inversión de la economía capitalista, a la que Paul Sweezy se refirió en 1997 como «la financiarización del proceso de acumulación de capital». En los periodos anteriores de desarrollo capitalista, las burbujas financieras se producían en las cimas del ciclo económico, como reflejo de lo que Marx denominó una «plétora de capital dinerario» en la cima de la especulación, justo antes de un colapso. Hoy en día, no obstante, es mejor entender las burbujas financieras como la manifestación de un proceso único de financiarización debido al estancamiento, más que a la prosperidad. Las expansiones que se producen a través de la especulación sirven para estimular la economía subyacente durante un tiempo, pero inevitablemente provocan una mayor inestabilidad financiera.¹⁶

Así, el sistema financiero se ha transformado históricamente en una economía de casino, a partir de 1970, como respuesta a la reaparición de las tendencias hacia el estancamiento de la producción y a la aceleración de estas durante las décadas subsiguientes. Después del trascendental crack bursátil de 1987, algunas de las personas que habían seguido la explosión de las finanzas desde los inicios de la década de 1970 (e incluso antes), como Hyman Minsky y Paul Sweezy, afirmaron que el sistema había experimentado un notable cambio y reflejaba lo que Minsky denominaba un «capitalismo de gestión del capi-

tal» y lo que Sweezy llamó «el triunfo del capital financiero». Más recientemente, a esta nueva fase se ha dado en llamarla de «capital financiero-monopolista».¹⁷

Gráfico 1. Ganancias financieras totales expresadas en porcentaje del total de ganancias nacionales



Fuente: *Economic Report of the President, 2010*, tabla B-91 («Corporate Profits by Industry, 1960-2009»); los datos de 2009 se basan en los tres primeros trimestres.

Con el avance de la financiarización, surgieron formas cada vez más exóticas de innovación financiera (todo tipo de futuros, opciones, derivados, permutas financieras [*swaps*]), en paralelo al desarrollo de todo un sistema bancario a la sombra, fuera de los balances de los bancos. La abolición de la ley de Glass-Steagall en 1999, aunque no fuera en sí misma un gran acontecimiento histórico, vino a simbolizar las dimensiones de la desregulación que, para entonces, ya se había efectuado en gran medida. El sistema se había vuelto cada vez más complejo, opaco e ingobernable. Surgió una nueva era de conglomerados financieros, además de dar comienzo, en 2007, la Gran Crisis Financiera.

En el encausamiento público del *trust* del dinero a principios del siglo xx, nunca se insistió directamente en la concentración de la propiedad en el sector financiero, ya que la banca estaba menos concentrada que otras industrias. Se insistió más bien en el entrelazamiento de los consejos de dirección y en diversas prácticas de préstamos que implicaban «reciprocidad» y mediante las cuales se creía que ejercía su control el *trust* del dinero centrado en unos pocos bancos poderosos. Según el estudio «Interest Groups in the American Economy» [Grupos de interés en la economía estadounidense], elaborado por Paul Sweezy para la Comisión de Recursos Nacionales, una de las agencias del New Deal, y publicado dentro de su informe de 1939, *The Structure of the American Economy* [La estructura de la economía estadounidense], los cincuenta mayores bancos estadounidenses a fecha de 31 de diciembre de 1936 tenían el 47,9% de los depósitos medios de todos los bancos comerciales en el año 1936. Era la misma situación (al menos en la superficie) que

en 1990, cuando las cincuenta mayores casas matrices bancarias de los Estados Unidos tenían el 48% de todos los depósitos nacionales.¹⁸

Sin embargo, el final de la década de 1980 y comienzos de la de 1990 se considera que fue un periodo de crisis para la banca estadounidense, una crisis atribuible en parte al hecho de que se creía que los bancos comerciales del país ya no eran lo bastante grandes como para competir de manera eficaz. Era lo que se apreciaba de forma muy drástica al observar la disminución del peso de los bancos estadounidenses en relación a los bancos de otros países capitalistas avanzados. En 1970, en términos de tamaño (medido en depósitos), los bancos comerciales estadounidenses se hallaban por encima de los principales bancos europeos y japoneses. En ese año, los tres mayores bancos del mundo eran BankAmerica, Citicorp y Chase Manhattan, todos ellos con sede en los Estados Unidos. En conjunto, los Estados Unidos contaban con ocho de los veinte mayores bancos del mundo. Para 1986, el mayor banco del mundo era japonés, y solo tres bancos estadounidenses se mantenían entre los veinte mayores. En términos de capitalización bursátil, los bancos estadounidenses aún salían peor parados; Citicorp había descendido en 1986 al puesto veintinueve en el plano internacional, mientras que BankAmerica quedaba por debajo de las cincuenta primeras posiciones.¹⁹

Si los bancos estadounidenses se veían superados en los rankings por competidores extranjeros que estaban creciendo con mayor rapidez, lo que era reflejo de la adopción en la banca de economías de escala, sufrían además las consecuencias del cambio a largo plazo, cada vez más acelerado en la era de la financiarización, desde las actividades bancarias hacia otras formas de intermediación financiera, lo que dejaba a los bancos una porción cada vez menor del total del mercado. En 1950, los activos de los bancos comerciales suponían más del 50% del total de los once tipos principales de intermediación financiera (bancos comerciales, aseguradoras de vida, fondos de pensiones privados, asociaciones de ahorro y crédito, fondos de pensiones estatales y locales, empresas financieras, fondos de inversión, aseguradoras de accidentes, fondos de inversión del mercado monetario, cajas de ahorros y cooperativas de crédito). Para el año 1990, la proporción había descendido hasta el 32%. Aunque todas esas cifras tal vez sobreestimen la importancia del paso de las actividades bancarias a la intermediación financiera, ya que no incluyen las actividades fuera de balance de los bancos, el creciente desplazamiento de los bancos comerciales estadounidenses en la era de la financiarización se convirtió en una importante preocupación.²⁰

Todo ello suponía un aumento de las debilidades de las actividades bancarias, y los bancos se vieron impulsados cada vez más a «patinar sobre hielos quebradizos», por utilizar la frase que emplearon Harry Magdoff y Paul Sweezy en la década de 1970, y a apoyarse en unos bajos niveles de capitalización. Todo eso también provocó cada vez más quiebras y fusiones bancarias entre 1990 y 2007, que alimentaron la concentración y la centralización en un intento por parte de los bancos de buscar economías de escala, así como de colocarse en posición de ser «demasiado grandes para quebrar» dentro de la economía (lo que se suponía que garantizaba el rescate por parte del Gobierno federal en caso de crisis). En conjunto, en los Estados Unidos se produjeron unas 11.500 fusiones bancarias entre 1980 y 2005, con una media de unas 440 fusiones anuales. Además, el tamaño de las fusiones aumentó a grandes pasos. En enero de 2004, JPMorgan Chase acordó la compra de Bank One y la formación de una casa matriz bancaria de 1,1 billones de dólares. La decisión de Bank of America de adquirir FleetBoston en octubre de 2003 produjo una casa matriz bancaria con 1,4 billones de dólares en activos (que, en ese mo-

mento, solo estaba por debajo de Citigroup, que poseía 1,6 billones de dólares en activos).²¹

La concentración financiera solo se aceleró como consecuencia de la Gran Crisis Financiera iniciada en 2007. Se produjeron cifras récord de quiebras bancarias, y las firmas más grandes, los principales beneficiarios del rescate federal, buscaron la seguridad en el incremento de su tamaño, con la esperanza de preservar la condición de ser «demasiado grandes para quebrar». De los quince mayores bancos comerciales estadounidenses en 1991 (Citicorp, BankAmerica, Chase Manhattan, J.P. Morgan, Security Pacific, Chemical Banking Corp, NCNB, Manufacturers Hanover, Bankers Trust, Wells Fargo, First Interstate, First Chicago, Fleet/Norstar, PNC Financial y First Union, con activos por un total de 1,153 billones de dólares), a finales de 2008 solo cinco sobrevivían como entidades independientes (Citigroup, Bank of America, JPMorgan Chase, Wells Fargo y PNC Financial, con un total de 8,913 millones de dólares en activos). Son los bancos de inversión de Wall Street los que experimentaron las mayores transformaciones. En 1988, las principales firmas en cuanto a ofertas de suscripción de títulos de deuda corporativa, títulos hipotecarios, acciones y obligaciones municipales eran Goldman Sachs, Merrill Lynch, Salomon Brothers, First Boston, Morgan Stanley, Shearson Lehman Brothers, Drexel Burnham Lambert, Prudential-Bache y Bear Stearns. Para fines de 2008, solo dos esas nueve compañías continuaban siendo independientes: Goldman Sachs y Morgan Stanley, y ambas se habían metamorfoseado en matrices bancarias, lo que las emplaza bajo el paraguas del rescate del Gobierno federal.

De hecho, el nivel total de concentración financiera es mucho mayor de lo que puede apreciarse si miramos únicamente a los grandes bancos, ya que lo que ha surgido en los últimos años han sido conglomerados financieros centrados en las actividades bancarias y aseguradoras y dedicados a un amplio espectro de transacciones financieras que dominan la economía estadounidense, incluidos compromisos fuera de balance. Para el año 2008, los diez mayores conglomerados financieros poseían más del 60% de los activos financieros estadounidenses, en comparación con tan solo un 10% en 1990, lo que ha dado lugar a una situación de oligopolio financiero. JPMorgan Chase posee ahora 1 de cada 10 dólares en depósitos bancarios del país. Lo mismo sucede con Bank of America y Wells Fargo. Esos tres bancos, junto a Citigroup, emiten en la actualidad una de cada dos hipotecas y representan dos de cada tres tarjetas de crédito. Como ha declarado Mark Zandi, economista jefe de Moody's Economy.com: «El oligopolio se ha intensificado».²²

La financiarización de la clase capitalista

¿Cuáles han sido los efectos de la financiarización, tal y como la acabamos de describir, en la composición de la clase capitalista y en las relaciones de poder dentro de la sociedad estadounidense? Los mejores datos empíricos de que disponemos para determinar los cambios en la distribución de la riqueza dentro de la clase capitalista son los recopilados anualmente desde principios de la década de 1980 por la revista *Forbes*, a fin de elaborar la lista conocida como «Forbes 400», es decir, los 400 estadounidenses más ricos. Aunque en 2007 el Forbes 400 representaba tan solo un 2,4% de la riqueza total de las familias, y el 7% de la riqueza del 1% de los estadounidenses más ricos, la riqueza que poseían (1,54 billones de dólares) no era en absoluto insignificante, y casi era igual a la riqueza del 50% inferior de la población estadounidense, o sea, unos 150 millones de personas (1,6 billones de dólares). Además, podemos considerar que el Forbes 400, como súper-élite de la clase

capitalista, representa la vanguardia de la clase capitalista gobernante y, por ello, la dirección global de esta.²³

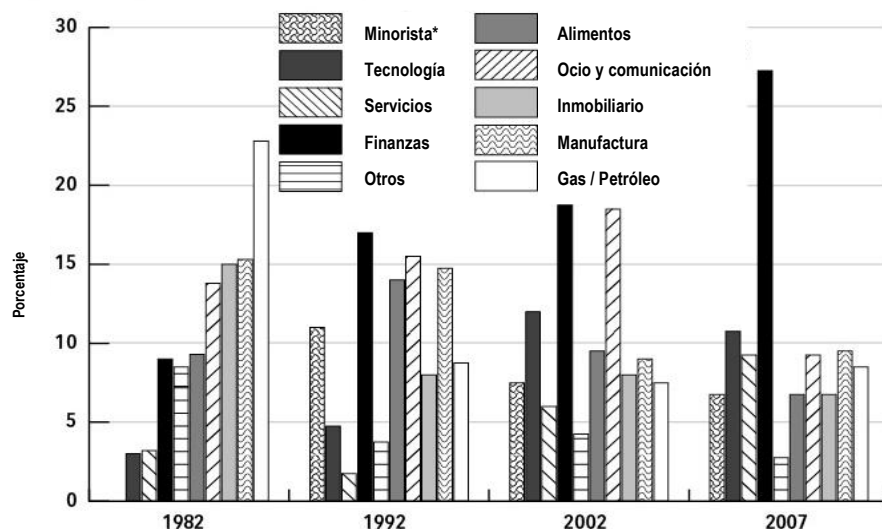
Los datos del Forbes 400 incluyen información sobre la fuente primaria de riqueza, por sectores industriales, de cada uno de los individuos. Así pues, a partir de esos datos es posible determinar cuáles son las áreas de riqueza en ascenso y en descenso dentro de las carteras de los estadounidenses más ricos. En 1990, un intento pionero de utilizar esos datos para examinar los cambios en la riqueza de los estadounidenses más ricos, realizado por James Petras y Christian Davenport entre 1983 y 1988, concluía:

Los datos del Forbes 400 muestran que los capitalistas especuladores se han vuelto cada vez más predominantes entre la clase dirigente estadounidense, y han desplazado a los capitalistas industriales y petroleros [...] Además, la base especulativa del capitalismo estadounidense comporta un mayor riesgo de inestabilidad. Los mayores ganadores en los últimos años han sido los sectores financiero e inmobiliario, y la inminente recesión podría exacerbar las debilidades de dichos sectores y hacerlos caer junto con los principales sectores industriales a los que están vinculados.²⁴

Disponemos ahora de un cuarto de siglo de datos de la serie Forbes 400, lo que nos permite examinar los cambios en la composición de la riqueza para un periodo mucho más prolongado, así como durante la fase crítica de la financiarización de la economía estadounidense. En nuestro análisis de la serie Forbes, utilizaremos los datos históricos reconstruidos por Peter W. Bernstein y Annalyn Swan, quienes, después de consultar con el equipo de investigadores del Forbes 400 y de utilizar los archivos de datos de Forbes, publicaron en 2007 *All the Money in the World: How the Forbes 400 Make —and Spend— Their Fortunes* [Todo el dinero del mundo: Cómo los Forbes 400 ganan —y gastan— sus fortunas]. La información allí aparecida la hemos complementado con posteriores investigaciones de los mismos autores, a partir de los datos de Forbes, publicadas en el número del 8 de octubre de 2007 de la revista *Forbes*.

El gráfico 2 presenta los cambios en la estructura de la riqueza de los individuos del Forbes 400 a lo largo de un periodo de 25 años, entre 1982 y 2007 (en porcentajes para años seleccionados). (Las cifras de 1982, a diferencia de los años posteriores, no incluyen la categoría de venta minorista, que originariamente no se incluyó como una área de riqueza independiente debido a la escasa representación en el Forbes 400 a principios de la década de 1980. En consecuencia, la venta minorista se incluía dentro de la categoría de «Otros»). En 1982, el petróleo y el gas eran la fuente primaria de riqueza del 22,8% del Forbes 400, y la manufactura ocupaba el segundo lugar con un 15,3%. Por el contrario, las finanzas solo constituían el sector primario de riqueza para el 9%, y los sectores finanzas e inmobiliario tomados conjuntamente (incluidos ambos en el sector que en inglés se conoce como FIRE: finanzas, seguros [*insurance*] e inmobiliario [*real estate*]) representaba un 24%. Sin embargo, tan solo una década más tarde, en 1992, las finanzas sobrepasaban a todas las demás áreas, y suponían la fuente primaria de riqueza para el 17% del Forbes 400, mientras que las finanzas más el sector inmobiliario representaban el 25%. Mientras tanto, el petróleo y el gas habían descendido al 8,8%. La manufactura, con un 14,8%, habían conseguido mantener el porcentaje general, aunque ahora las finanzas la superaban, así como un floreciente sector de medios de comunicación, entretenimiento y comunicaciones, que había crecido hasta el 15,5%.

Gráfico 2. Fuentes primarias de la riqueza del Forbes 400 (en porcentajes, para años seleccionados)



* Para el año 1982, el comercio minorista está incluido en «Otros».

Fuentes: Peter W. Bernstein y Annalyn Swan, *All the Money in the World: How the Forbes 400 Make—and Spend— Their Fortunes*, Alfred A. Knopf, Nueva York, 2007, pp. 112-113, y «Vast Wealth», *Forbes*, 8 de octubre de 2007, pp. 42-44.

Para el año 2007, al inicio de la Gran Crisis Financiera, el porcentaje del Forbes 400 que derivaba su principal fuente de riqueza de las finanzas había aumentado espectacularmente hasta el 27,3%, mientras que finanzas e inmobiliario conjuntamente alcanzaban un 34%, con más de un tercio de los 400 estadounidenses más ricos que derivaban su riqueza principalmente del sector de los FIRE. El competidor más próximo en ese momento, la tecnología, representaba un 10,8% de la riqueza del Forbes 400. La manufactura había descendido al 9,5%, aunque superaba ligeramente al sector de ocio y comunicación (9,3%). La transformación durante ese cuarto de siglo había sido enorme. En 1982, la manufactura superaba a las finanzas como fuente de riqueza en 6 puntos porcentuales. En 2007, las posiciones se habían invertido, y las finanzas superaban a la manufactura en 18 puntos porcentuales, mientras que las finanzas más el sector inmobiliario rebasaban a la manufactura en 25 puntos.²⁵

Lo que podríamos denominar la «financiarización de la clase capitalista» durante ese periodo se refleja, no solo en el aumento de las ganancias financieras en porcentaje del total de las ganancias empresariales, y en el paso de las fuentes primarias de riqueza de los estadounidenses más ricos del sector inmobiliario a las finanzas, sino en el aumento de la remuneración de los ejecutivos del sector financiero en relación con otros sectores de la economía. Como ha señalado Simon Johnson: «De 1948 a 1982, la remuneración media en el sector financiero oscilaba entre el 99% y el 108% de la media de todas las industrias privadas de la nación. Para 1983, se disparó al alza hasta alcanzar el 181% en 2007». En 1988, entre los diez ejecutivos mejor remunerados no figuraba ningún consejero delegado

del sector financiero. Para el año 2000, los dos primeros pertenecían al ámbito de las finanzas. En 2007, eran cuatro de los cinco primeros.²⁶

Así pues, por lo que respecta a las ganancias y a la remuneración de los ejecutivos, se ha producido un fuerte cambio hacia las finanzas, y la riqueza de la capa superior de la clase capitalista procede cada vez más del sector financiero. Es el magnate de las finanzas, Warren Buffett, aún más que el magnate de la tecnología, Bill Gates, quien mejor ejemplifica la nueva fase del capital monopolista-financiero.

La financiarización del Estado

La clase capitalista del país ejerce su dominio sobre el Estado a través de los representantes, o de diversas élites del poder, extraídos directamente de la propia clase capitalista y de sus adláteres, que llegan a ocupar posiciones estratégicas en círculos empresariales y del gobierno. El concepto de «élite del poder» lo introdujo en la década de 1950 el sociólogo C. Wright Mills, y posteriormente lo desarrollaron otros académicos, sobre todo G. William Domhoff, autor de *Who Rules America?* [Quién gobierna Estados Unidos]. Para Domhoff, la élite del poder es «el grupo de líderes o brazo operativo de la clase dirigente. Está formado por miembros activos, operativos, de la clase dirigente y empleados de posición elevada en las instituciones controladas por miembros de la clase dirigente».²⁷ En la práctica, la idea de una élite de poder general ha dado pie con frecuencia a pensar en élites específicas que reflejan los diversos segmentos de la clase capitalista (por ejemplo, el capital industrial y el financiero) y las distintas dimensiones de ejercicio del poder (económica, política, militar, de las comunicaciones, etc.).

Tal y como escribía Paul Mason, director de economía de *BBC Newsnight*, en su libro de 2009 *Meltdown* [La debacle]:

Afortunadamente, aunque sea difícil teorizar sobre ella, la élite de poder del capitalismo global de libre mercado es notablemente fácil de describir. Aunque parezca una jerarquía, en realidad se trata de una red. En el centro de la red están las personas que dirigen los bancos, las compañías aseguradoras, los bancos de inversión y los fondos libres de inversión, incluidos quienes se sientan en los consejos de administración y quienes han pasado por ellos en los niveles más altos. Los hombres que se reunieron en la Reserva Federal para tratar de la debacle del 12 de septiembre de 2008 merecerían un círculo propio en cualquier diagrama de Venn del poder moderno [...] Muy solapado con esta red se halla el *establishment* diplomático-militar [...] Otro círculo compacto es el que comprende las empresas energéticas y de ingeniería civil que, dentro del país, se han beneficiado de las políticas de orientación hacia la competitividad en el mercado de las empresas estatales y, fuera del país, de la política exterior estadounidense.²⁸

El primer elemento de la descripción que hace Mason de la composición de la élite del «capitalismo global de libre mercado» tiene que ver con la élite del poder financiero.²⁹ Hoy en día, una cuestión crítica es hasta qué punto esos elementos financieros han llegado a dominar sectores estratégicos dentro del Estado norteamericano, como reflejo de la financiarización de la clase capitalista estadounidense, así como de qué modo afecta eso la capacidad del Estado para actuar según las necesidades del público. La influencia de los in-

tereses financieros es invariablemente mayor dentro del Departamento del Tesoro. Andrew Mellon, banquero y tercer hombre más rico de los Estados Unidos a comienzos del siglo XX, ejerció de secretario del Tesoro entre 1921 y 1932. Más recientemente, Bill Clinton escogió como primer secretario del Tesoro al consejero de Goldman Sachs Robert Rubin. George W. Bush eligió como su tercer secretario del Tesoro al consejero de Goldman Sachs Henry Paulson.³⁰

Cuando examinamos la penetración de la élite financiera en los pasillos del poder estatal (sobre todo en aquellas áreas en las que están implicados sus propios intereses especiales), la Administración Obama merece un especial escrutinio, ya que la elección del presidente se produjo en medio de la Gran Crisis Financiera que dio paso a lo que se ha denominado la Gran Recesión. Con la Administración de Bush, ya se había puesto en marcha un rescate del sector financiero que estaba bien avanzado, y este se ampliaría con la nueva Administración. Así pues, la selección de cargos para ocuparse de la crisis financiera era, con mucho, la cuestión más importante y más apremiante de la que debía ocuparse el equipo de transición de Obama después de las elecciones. Dichos cargos serían los responsables de gestionar el TARP [*Troubled Asset Relief Program* o Programa de Alivio de Activos Problemáticos]. Desde la elección de Franklin Roosevelt en 1932 no se había vuelto a presentar una situación así.

Las elecciones del equipo de Obama se ilustra en la tabla 1, que presenta una selección de cargos de la Administración vinculados a las finanzas y las conexiones con el sector financiero de los individuos que ocupan dichos cargos. Los datos muestran que las figuras seleccionadas para desarrollar y ejecutar las políticas federales relacionadas con las finanzas procedían en gran número de entre los ejecutivos de los conglomerados financieros. Las pruebas indican también que existe una estrecha red con numerosas conexiones con Goldman Sachs y con el antiguo secretario del Tesoro, Robert Rubin.

El logro más notorio de Rubin como secretario del Tesoro con Clinton consistió en preparar el escenario para la aprobación en 1999 de la Ley de Modernización de los Servicios Financieros (conocida también como la ley Gramm-Leach-Bliley), que rescindía la ley Glass-Steagall de 1933. Rubin dimitió en mayo de 1999 y fue sustituido por su vicesecretario, Larry Summers, que ahora es el principal consejero económico de Obama. Sin embargo, en octubre de 1999, Rubin pasó a ejercer de mediador para el acuerdo final sobre la ley Gramm-Leach-Bliley entre el Congreso, el Senado y la Administración Clinton. Pocos días después de que se alcanzara el acuerdo, anunció que aceptaba el cargo de consejero principal (en la junta del presidente, compuesta por tres personas) de Citigroup, que era uno de los principales beneficiarios de la rescisión de la ley Glass-Steagall. En su nueva tarea, Rubin recibía un salario base anual de 1 millón de dólares, y bonificaciones diferidas para los años 2000 y 2001 de 14 millones de dólares anuales, junto a opciones para los años 1999 y 2000 de 1,5 millones de acciones de Citigroup. A lo largo de la década siguiente, amasó 126 millones de dólares en efectivo y acciones.

Summers había apoyado decididamente a Rubin en su campaña de desregulación financiera durante la burbuja de finales de la década de 1990, y él mismo había recibido una elevada compensación por sus esfuerzos. En 2008 recibió 5,2 millones de dólares como director a tiempo parcial del fondo de inversión libre de D. E. Shaw, y 2,8 millones por las conferencias que pronunció ese mismo año en JPMorgan Chase, Citigroup, Merrill Lynch, Goldman Sachs y otras instituciones financieras.

Tabla 1. El capital financiero y la Administración de Obama

Nombre	Cargo vinculado a las finanzas para el que fue elegido	Conexiones con el sector financiero
Departamento del Tesoro		
Timothy F. Geithner	Secretario del Tesoro	Presidente y director ejecutivo de la Reserva Federal de Nueva York; protegido de Rubin/Summers
Neal S. Wolin	Vicesecretario del Tesoro	2001-2007: Vicepresidente ejecutivo de Hartford Financial Services Group; 2007-2009: Presidente de la división de seguros de propiedades y accidentes, Hartford
Mark A. Patterson	Jefe de personal de la Secretaría del Tesoro	2004-2007: Vicepresidente y lobista de Goldman Sachs; 2007-2008: Director general
Jeffrey A. Goldstein	Subsecretario de Finanzas Nacionales (encargado de supervisar el TARP)	2004-2010: Socio y director general de Hellman & Friedman, firma de inversiones en capital empresarial; ingresos como socio de 30 millones de dólares en un periodo de 18 meses (2008-2007), más entre 5 y 25 millones en bonificaciones
Herbert M. Allison jr.	Secretario auxiliar de Estabilidad Financiera y consejero del secretario	1971-1999: diversos cargos en Merrill Lynch (presidente entre 1997 y 1999); 2008-2009: presidente y director general de Fannie Mae
Michael S. Barr	Secretario auxiliar de Instituciones Financieras	Antiguo ayudante especial del secretario del Tesoro, Rubin
Mary John Miller	Secretaria auxiliar de Mercados Financieros	26 años en T. Rowe Price Group; 2004-2008: Directora de la división de renta fija
Marisa Lago	Secretaria auxiliar de Mercados y Desarrollo Internacionales	2001-2008: Citigroup, Directora Mundial del Departamento de Adecuación Legal
Kim N. Wallace	Secretario auxiliar de Asuntos Legislativos	1994-2008: Vicepresidente de Análisis de Valores y de Telecomunicaciones en Lehman Brothers; 2008-2009: Director general de Barclays
Gene Sperling	Asesor del secretario del Tesoro	Antiguo director del Consejo Económico Nacional; 2008: Consultor de Goldman Sachs (remuneración: 887.000 dólares); protegido de Rubin/Summers
Matthew Kabaker	Viceayudante del secretario del Tesoro	1998-2009: Director general de Blackstone Group LP
Lewis Alexander	Asesor del secretario del Tesoro Geithner	1999-2009: Director de análisis financieros en Citigroup
Consejo Económico Nacional		
Lawrence H. Summers	Director del Consejo Económico Nacional	Ex secretario del Tesoro con Rubin; 2007-2008: director general a tiempo parcial del fondo de inversión libre D.E. Shaw; en 2008 la remuneración fue de 5 millones de dólares, 2,8 millones en conferencias sufragadas por el sector financiero
Jason Furman	Vicedirector del Consejo Económico Nacional	2007-2008: Director del Hamilton Project, Brookings Institute (financiado por Rubin)
Diana Farrell	Vicedirectora del Consejo Económico Nacional	1987-1989: Analista financiera de Goldman Sachs; 1991-2002: Directora en McKinsey; 2002-2009: Directora del MaKinsey Global Institute
Otros cargos clave		
Paul Vokker	Presidente de la Junta Asesora sobre Recuperación Económica	1965-1969: Vicepresidente de Chase Manhattan; 1979-1987: Presidente de la Reserva Federal
Adam Storch	Gerente de operaciones de la División de Ejecución de la Comisión de Valores y Cambio	2004-2009: Vicepresidente de Goldman Sachs en el Business Intelligence Group
Gary Gensler	Presidente de la Comisión del Mercado de Futuros	1988-1997: Socio de Goldman Sachs (diversos cargos); subsecretario del Tesoro con Rubin/Summers
Rahm Emanuel	Jefe de personal de la Casa Blanca	1999-2002: Banquero de inversión en Dresdner Kleinwort Wasserstein; antiguo miembro del consejo de dirección de Freddie Mac
Michael Froman	Viceayudante del presidente y viceasesor de Seguridad Nacional	1999-2009: Ejecutivo de Citigroup, incluido el puesto de director general; presidente y director general de Citilnsurance; jefe de personal de Rubin
Peter Orszag	Director de Presupuesto	Director del Hamilton Project, Brookings (financiado por Rubin)

Fuentes: WhoRunsGovernment.com (*Washington Post*); OpenSecrets.com; U.S. Department of Treasury website; National Economic Council Web site; otras páginas web diversas; «Top Economic Aide Discloses Income», *Washington Post*, 4 de abril de 2009; «Hedge Fund Paid Summers \$5.2 Million in Past Year», *Wall Street Journal*, 5 de abril de 2009.

El secretario del Tesoro, Timothy Geithner, antiguo jefe de la Reserva Federal de Nueva York, es uno de los protegidos de Rubin/Summers, como muchos otros cargos de la administración. (A Geithner lo sustituyó como presidente del Banco de la Reserva Federal de Nueva York, en 2009, William Dudley, quien, antes de ser elegido para formar parte de

la junta de dirección de la Reserva Federal de Nueva York —dirigida por el antiguo codirector de Goldman Sachs, con Rubin, Stephen Friedman— había sido economista, socio y director general de Goldman Sachs.) Neal Wolin, hasta 2008 alto directivo del conglomerado asegurador Hartford y actualmente vicesecretario del Tesoro con Obama, había supervisado durante la Administración Clinton al equipo de abogados del Tesoro responsable de revisar la legislación por la que se rescindía la ley Glass-Steagall. Michael Froman, viceayudante del presidente, había sido jefe de personal de Rubin en el Tesoro, y siguió a este en su marcha a Citigroup, donde se convirtió en director general, para después unirse a la Administración Obama. Conocía a Obama porque habían trabajado juntos en la *Harvard Law Review*, y fue él quien presentó a Obama a Rubin.

Entre las figuras de la Administración Obama encargadas de las políticas y la regulación financieras encontramos a ex altos cargos de Citigroup, Chase (ahora parte de JPMorgan Chase), Goldman Sachs, Merrill Lynch (ahora parte de Bank of America), Lehman Brothers, Barclays y Hartford Financiera, así como de otras firmas de servicios financieros. Por eso, cuando se reúnen con la administración, los representantes de los grandes intereses financieros con frecuencia se encuentran cara a cara con sus propios antiguos colegas/ejecutivos (y, a veces, competidores).³¹

Aunque Simon Johnson y otros han descrito la fuerte penetración de las finanzas en la Administración Obama como un «golpe de Estado», esta debería verse más bien como continuación del patrón prevaleciente en las administraciones previas, aunque exacerbado por la incesante financiarización. Las finanzas son el cuartel general de la clase capitalista, y la creciente importancia del papel financiero del Estado refleja la financiarización general del sistema en la era del capital monopolista-financiero. Hoy en día ya no se trata de que las finanzas, como fuerza externa, dominen la industria. Lo que sucede es más bien que la industria, acosada por una situación de madurez y estancamiento, depende del sistema de apalancamiento y especulación para estimular la economía. La unión de industria y finanzas es completa. Y eso, naturalmente, se refleja también en el propio Estado capitalista.

La «financiarización del proceso de acumulación capitalista» ha afectado tanto a la junta de la Reserva Federal como al Tesoro estadounidense y a las agencias gubernamentales vinculadas (así como a sus equivalentes en los bancos centrales y ministerios de Hacienda de otras destacadas naciones capitalistas). El hecho de que la Reserva Federal sea la encargada de servir como prestamista de último recurso la coloca en posición de socializar las pérdidas financieras (mientras que las ganancias se privatizan). Actualmente es algo ampliamente reconocido que, ante una burbuja de activos, el Estado capitalista tiene pocas opciones que no sean la de hacer cuanto pueda para mantener la burbuja el mayor tiempo posible y mantener el aumento del precio de los activos. En una economía que se está estancando, el juego se llama financiarización, y lo peor que puede suceder es una debacle financiera. Las autoridades financieras raras veces consideran la idea de pinchar la burbuja, y jamás lo hacen en serio. El cometido de la Reserva Federal a este respecto se limita, pues, a evitar que el pinchazo de una burbuja se transforme en una grave debacle corriendo al rescate del capital especulativo siempre que existe riesgo de inestabilidad sistémica.

Las cosas se complican aún más si atendemos a la existencia del problema de las entidades «demasiado grandes para quebrar». Para los intereses financieros, eso no representa más que un poderoso incentivo para emprender fusiones a fin de asegurarse una posición tal que los haga susceptibles de un rescate automático. Dicha posición potencia

las ganancias de las firmas que se considera que han logrado la condición de ser «demasiado grandes para quebrar» (y les aporta «economías de escala» derivadas de su mayor seguridad) y, simultáneamente, genera lo que se conoce como «riesgos morales», ya que es fácil que dichas empresas incurran en mayores riesgos. Si todo esto lo combinamos con la tendencia general hacia la financiarización, resulta que el «demasiado grande para quebrar» crea unas condiciones que amenazan con desbordar la función de prestamista de último recurso del Estado.³²

Y cabe aún añadir una capa más de complejidad e incontrolabilidad en lo que Yves Smith, fundador de la influyente página web financiera *Naked Capitalism* ha denominado «el corazón de las tinieblas», el sistema bancario en la sombra o el agujero negro de las innovaciones financieras no reguladas (e irregulables), incluidos los vehículos para la inversión de los bancos (como los vehículos de inversión estructurada), los acuerdos de recompra, las permutas de riesgo de crédito [*credit default swaps* o CDS], etc. El sistema es tan opaco y está tan permeado de riesgos que cualquier limitación que se le imponga amenaza con desestabilizar todo el castillo de naipes financiero. Como mucho, lo que se intenta es apuntalar los grandes bancos con la esperanza de que estos sirvan de anclaje para estabilizar el sistema. Sin embargo, eso resulta casi imposible debido a las enormes dimensiones del sistema bancario en la sombra al que están conectado los principales bancos: los compromisos fuera de balance de las grandes bancos comerciales estadounidenses eran de 3 billones de dólares en 2007.³³

Por si todo eso no fuera suficiente, tenemos además la realidad de que las finanzas están hoy en día globalizadas, y las transacciones financieras ya no están sujetas al control de ninguna nación individual o, ni siquiera, de un grupo de naciones, sino que giran en órbita alrededor del globo a velocidad récord. Ya en 1982, Magdoff y Sweezy sostenían que el desarrollo de las actividades bancarias internacionales y de los mercados de capital internacionales implicaba que las crisis financieras podían crecer hasta provocar una «catástrofe de reacción en cadena» de escala mundial, por encima de la capacidad de los bancos centrales para intervenir de forma efectiva.³⁴ La velocidad fulminante a la que se extendió el contagio financiero en la actual crisis económica mundial puede servirnos de indicación de cómo han llegado a ser el sistema financiero globalizado y sus crisis.

El *lobby* financiero estadounidense, mientras tanto, no se detendrá ante nada para asegurarse de que esa economía de casino pueda conservar su forma actual, sin interferencia alguna y sin siquiera la más mínima concesión. La remuneración de los ejecutivos ilustra bien este punto. En el periodo 2000-2008, Wall Street pagó más de 185.000 millones en bonificaciones. Antes de convertirse en secretario del Tesoro, Henry Paulson, en el año 2005, cobró un salario de 600.000 dólares como director general de Goldman Sachs, además de 38,2 millones de dólares en otras formas de remuneración. En 2008, el director general de Goldman Sachs, Lloyd Blankfein, ganó 1,4 millones de dólares *semanales* como remuneración total (70,3 millones al año). Sin embargo, es poco probable que se implanten restricciones efectivas a la compensación de los ejecutivos (salarios, bonificaciones, opciones de acciones, etc.), incluso en el caso de las firmas rescatadas con dinero del contribuyente.

Chuck Schumer, de Nueva York, número tres del Partido Demócrata en el Senado y miembro clave de dos comisiones financieras, recibió el encargo de ser el negociador, por parte de los demócratas, de un pacto bipartidista sobre remuneración de los ejecutivos, en el marco de las nuevas leyes de reforma financiera debatidas en el Congreso. Schumer es un fuerte defensor de las finanzas, y en 2009 recibió 1,65 millones de dólares en donacio-

nes procedentes del sector. Diecinueve de los veinte miembros de la Comisión de Actividades Bancarias del Senado recibieron donaciones de Wall Street en 2009. Y todos y cada uno de los que compiten por la reelección en 2010 están recibiendo un mínimo de 180.000 dólares. Tony Podesta, el principal lobista de Bank of America, y Steve Elmendorf, principal lobista de Goldman Sachs, han estado ambos en la Casa Blanca seis veces durante el 2009. Wall Street donó 14,9 millones de dólares a la campaña electoral de Obama, la mayor cantidad aportada para una campaña en toda la historia, y solo Goldman Sachs contribuyó con 1 millón de dólares.³⁵

Si atendemos conjuntamente a todo lo anterior, las condiciones sugieren que es bastante improbable que en la actualidad tenga lugar algo parecido a las audiencias de las comisiones Pujo y Pecora sobre los *trust* del dinero. A pesar de la grave indignación pública, no es probable que se apruebe ninguna nueva ley significativa, funcionalmente equivalente a la Ley Glass-Steagall de 1933. Ya no se trata únicamente de que unos pocos bancos con sede en Nueva York controlen enormes sectores del capital industrial a través de juntas de dirección entrelazadas. La financiarización, entendida como un proceso secular, surgida en respuesta al estancamiento de la producción, es cada vez más lo que impulsa el sistema entero. Los temores de John Maynard Keynes, a menudo citados, de que la «empresa» pudiera convertirse algún día en «la burbuja dentro de un remolino de especulación» es ahora una realidad sistémica.³⁶

Estamos convencidos de que la única opción real que le queda a la humanidad en estas circunstancias es descartar el fracasado sistema actual y sustituirlo por otro nuevo, más igualitario, que no esté orientado a la búsqueda incesante de riqueza monetaria, sino a la satisfacción de las verdaderas necesidades humanas.

Notas

1. Clinton, citado en Bob Woodward, *The Agenda*, Simon and Schuster, Nueva York, 1994, p. 73.
2. Henry Kaufman, *The Road to Financial Reformation*, Wiley, Hoboken, Nueva Jersey, 2009, p. 153; «What's Still Wrong with Wall Street?», *Time Magazine*, 29 de octubre de 2009, p. 26.
3. «Obama Calls Wall Street Bonuses "Shameful"», *New York Times*, 29 de enero de 2009; Matt Taibbi, «The Great American Bubble Machine», *Rolling Stone*, 13 de julio de 2009, <http://rollingstone.com>; Simon Johnson, «The Quiet Coup», mayo de 2009, <http://theatlantic.com>.
4. Paul Angelides, «Opening Remarks», Financial Crisis Inquiry Commission, Washington, D.C., 17 de septiembre de 2009.
5. Rudolf Hilferding, *Finance Capital*, Routledge and Kegan Paul, Londres, 1981, pp. 128-129.
6. Thorstein Veblen, *Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times*, Augustus M. Kelley, Nueva York, 1923, p. 340-343.
7. Jerry W. Markham, *A Financial History of the United States*, M.E. Sharpe, Armonk, Nueva York, 2002, vol. 2, pp. 12-13; Paul M. Sweezy, «Investment Banking Revisited», *Monthly Review* 33, nº 10, marzo de 1982, p.6.
8. U.S. House of Representatives, 62nd Congress, Report of the Committee Appointed Pursuant to House Resolutions 429 and 504 to Investigate the Concentration of Control of Money and Credit, 28 de febrero de 1913 (Pujo Committee), pp. 55, 129; Markham, *A Financial History*, vol. 2, pp. 47-54; Louis Brandeis, *Other People's Money*, Frederick A. Stokes Co, Nueva York, 1914, pp. 1-4.
9. Markham, *A Financial History*, vol. 2, pp. 173-186. El estudio más detallado de los distintos grupos de intereses financieros existentes en Estados Unidos que se realizó durante el periodo del New Deal fue: «Interest Groups in the American Economy» de Paul M. Sweezy, publicado como Apéndice 13 de la Pri-

- mera Parte del National Resources Committee's Report, *The Structure of the American Economy*, Washington, 1939, y reimpresso más tarde en Paul M. Sweezy, *The Present as History*, Monthly Review Press, Nueva York, 1953, pp. 158-188.
10. Paul Krugman, «Making Banking Boring», *New York Times*, 9 de abril de 2009.
 11. John Kenneth Galbraith, *American Capitalism*, Houghton Mifflin, Boston, 1953, p. 108.
 12. V. I. Lenin, *Imperialism*, International Publishers, Nueva York, 1939, p. 47; Veblen, *Absentee Ownership*, p. 227; Paul M. Sweezy y Harry Magdoff, *The Dynamics of U.S. Capitalism*, Monthly Review Press, Nueva York, 1972, p. 143.
 13. Partes de este apartado son una adaptación de John Bellamy Foster y Hannah Holleman, «The Financialization of the Capitalist Class: Monopoly-Finance Capital and the New Contradictory Relation of Ruling Class Power», en Henry Veltmeyer (ed.), *Imperialism, Crisis and Class Struggle: The Enduring Verities and Contemporary Face of Capitalism—Essays in Honour of James Petras*, Brill, Londres, 2010, pp. 163-173.
 14. Véase, por ejemplo, Carmen M. Reinhart y Kenneth S. Rogoff, *This Time is Different: Eight Centuries of Financial Folly*, Princeton University Press, Princeton, 2009.
 15. Clara indicación de esto es el hecho de que a finales de la década de 1920, antes del crack bursátil, las ganancias financieras no eran tan desproporcionadas en relación con otros sectores. Véase Solomon Fabricant, «Recent Corporate Profits in the United States», National Bureau of Economic Research, *Bulletin* 50, abril de 1934, tabla 2.
 16. Paul M. Sweezy, «More (or Less) on Globalization», *Monthly Review* 49, nº 4, septiembre de 1997, pp. 3-4; Karl Marx, *Capital*, vol. 3, Penguin, Londres, 1981, p. 639.
 17. Hyman Minsky, «Financial Crises and the Evolution of Capitalism», en M. Gottdiener y Nicos Kominos, *Capitalist Development and Crisis Theory*, Macmillan, Londres, 1989, pp. 391-402; Paul M. Sweezy, «The Triumph of Financial Capital», *Monthly Review* 46, nº 2, junio de 1994: pp. 1-11; John Bellamy Foster y Fred Magdoff, *The Great Financial Crisis*, Monthly Review Press, Nueva York, 2009: pp. 63-76.
 18. Sweezy, *The Present as History*, p. 167; Kenneth J. Stiroh y Jennifer P. Poole, «Explaining the Rising Concentration of Banking Assets in the 1990s», Federal Reserve Board of New York, *Current Issues in Economics and Finance* 6, nº 9, agosto de 2000, p. 2.
 19. Robert E. Litan, *What Should Banks Do?*, Brookings Institution, Washington, D.C., 1987, p. 126.
 20. George G. Kaufman, «The Diminishing Role of Commercial Banking», en Lawrence H. White (ed.), *The Crisis in American Banking*, New York University Press, Nueva York, 1993, pp. 143-144.
 21. Harry Magdoff y Paul M. Sweezy, *The End of Prosperity*, Monthly Review Press, Nueva York, 1977: pp. 33-53; Loretta J. Mester, «Some Thoughts on the Evolution of the Banking System and the Process of Financial Intermediation», Federal Reserve Bank of Atlanta, primer y segundo trimestre de 2007, pp. 67-68.
 22. Henry Kaufman, *The Road to Financial Reformation*, John Wiley and Sons, Hoboken (Nueva Jersey), 2009, pp. 97-106, 234; Floyd Norris, «To Rein in Pay, Rein in Wall Street», *New York Times*, 30 de octubre de 2009; David Cho, «Banks "Too Big to Fail" Have Grown Bigger», *Washington Post*, 28 de agosto de 2009.
 23. Arthur B. Kennickell, «Ponds and Streams: Wealth and Income in the U.S., 1989 to 2007», *Federal Reserve Board Working Paper*, 2009-13, 2009: pp. 55, 63; Matthew Miller y Duncan Greenburg (eds.), «The Richest People in America» (2009), *Forbes*, 30 de septiembre de 2009.
 24. James Petras y Christian Davenport, «The Changing Wealth of the U.S. Ruling Class», *Monthly Review* 42, nº 7, diciembre de 1990, pp. 33-37.
 25. Los datos que aparecen en el gráfico 2 llegan hasta 2007, al inicio de la Gran Crisis Financiera. Sin embargo, no ha habido *cambios de ningún tipo* en las cifras correspondientes a los individuos del Forbes 400 cuya fuente primaria de riqueza estaba en los sectores financiero e inmobiliario entre 2007 y 2009. Véase Matthew Miller (ed.), «The Forbes 400» (filtered by industry), *Forbes*, 20 de septiembre de 2007; Miller y Greenburg (eds.), «The Richest People in America» (2009).
 26. Johnson, «The Quiet Coup»; Kevin Phillips, *Bad Money*, Viking, Nueva York, 2008, p. 67; «Executive Pay: The Bottom Line at the Top», *New York Times*, 25 de abril de 2008.
 27. C. Wright Mills, *The Power Elite*, Oxford University Press, Nueva York, 1956; G. William Domhoff, *The Powers That Be*, Vintage, Nueva York, 1978, p. 13. Sweezy puso objeciones a la tendencia originaria de Mills a considerar que los empresarios ricos, la élite política y la élite militar eran *socios en igualdad* de la élite de poder. Si se la utilizaba de ese modo, la noción de una élite de poder perdía la claridad del concepto de una clase gobernante capitalista. Véase Paul M. Sweezy, *Modern Capitalism*, Monthly Review Press, Nueva York, 1972, pp. 92-109.
 28. Paul Mason, *Meltdown*, Verso, Londres, 2009, pp. 136-138.

29. Mason excluye otros elementos no-financieros de los empresarios ricos (por ejemplo, los capitalistas industriales) de lo que describe como la élite del poder neoliberal porque él mismo defiende un capitalismo «racional», no-neoliberal, que dependería de una élite de poder distinta, una formada por lo que él considera como tales elementos excluidos.
30. Mark Bearn, «Living the Dream», *New Statesman*, diciembre de 2006, <http://newstatesman.com>.
31. Nomi Prins, *It Takes a Pillage*, John Wiley and Sons, Hoboken (Nueva Jersey), 2009, pp. 92-95, 140-144; «The Long Demise of Glass-Steagall», *Frontline*, Public Broadcasting System, <http://www.pbs.org/wgbh/pages/frontline/shows/wallstreet/weill/demise.html>, visitado el 22 de marzo de 2010; «Former Treasury Secretary Joins Leadership Triangle at Citigroup», *New York Times*, 27 de octubre de 1999; «Top Economic Aide Discloses Income», *Washington Post*, 4 de abril de 2009; «Hedge Fund Paid Summers \$5.2 Million in Past Year», *Wall Street Journal*, 5 de abril de 2009; «Neal S. Wolin», *WhoRunsGovernment.com*. Véase también Robert Rubin, *In an Uncertain World*, Random House, Nueva York, 2008, pp. 305-311. Rubin se preocupa por excluir de sus memorias la rescisión de la ley Glass-Steagall.
32. Gary H. Stern and Ron J. Feldman, *Too Big to Fail*, Brookings, Washington, D.C., 2004.
33. Yves Smith, *ECONned*, Palgrave Macmillan, Nueva York, 2010, pp. 233-269; Kaufman, p. 105.
34. Harry Magdoff and Paul M. Sweezy, «Financial Instability: Where Will It All End?», *Monthly Review* 34, nº 6, noviembre de 1982, pp. 18-23.
35. Prins, *It Takes a Pillage*: pp. 167-169; «Wall Street Money Rains on Chuck Schumer», *Hedge Fund News*, 29 de septiembre de 2009, <http://hedgeco.net>; «Keys to Financial Regulation Reform in Senate», Reuters, 15 de marzo de 2010; Timothy P. Carney, «Obama's Cronies Thrive at Intersection of K and Wall», *WashingtonExaminer.com*, 17 de febrero de 2010.
36. John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, Macmillan, Londres, 1973, p. 159.