

El Estado Depredador

James K. Galbraith

Cuando mi padre [John Kenneth Galbraith] publicó en 1967 *El Nuevo Estado Industrial*, la gran empresa parecía un elemento permanente y estable de la escena de los Estados Unidos de posguerra. El propósito de mi padre fue construir una economía apropiada para un mundo dominado por tales organizaciones, y consideró la corporación en gran medida un sustituto del mercado: una entidad que diseñaba las tecnologías del futuro, gestionaba la producción de las actuales, reducía la incertidumbre en la cadena de la oferta e intentaba asegurar una fuente estable de «demanda específica» para sus productos. En resumen, un sistema gobernado por grandes corporaciones que perseguían sus propios fines. [...]

En *El Nuevo Estado Industrial*, publicado en una época de tasas de interés bajas y crédito fácil para las grandes corporaciones, el banco era considerado algo secundario con respecto a las grandes corporaciones. [...] Las altas tasas de interés de los años ochenta transformaron totalmente la situación, los costos de financiación, después de considerarse como algo secundario durante décadas, se convirtieron en una cuestión fundamental para la supervivencia de la propia empresa. El **monetarismo**, además, hizo depender a la corporación industrial, otra vez, de su fuente de financiación. De esta manera, reestableció el poder predominante de las instituciones financieras en los Estados Unidos; Wall Street estaba de nuevo al mando como no lo había estado durante una generación. El resultado, una y otra vez señalado y lamentado en la literatura empresarial, fue el nacimiento del «pensamiento a corto plazo» entre los que gestionaban las corporaciones. Se establecieron objetivos financieros que debían lograrse al margen de cuales fueran las implicaciones para la viabilidad a largo plazo de la empresa. Una compañía que no alcanzaran esos objetivos podía ser castigada con una pérdida de valor de sus acciones, la «disciplina» de una absorción hostil.

¿Quién estaba en condiciones de sobrevivir? Los mejor posicionados para sobrevivir serían aquellas empresas que estuvieran tan avanzadas en materia de tecnología que, en efecto, fueran indispensables e irremplazables, y, por tanto, competitivas incluso en un contexto de alta cotización del dólar y

altas tasas de interés. La situación, pues, favorecía la emergencia de firmas que, a diferencia de los gigantescos complejos industriales de los cincuenta y los sesenta, se centraran solamente en tecnología avanzada. Y, de este modo, no es sorprendente que las industrias de alta tecnología se separaran de las grandes corporaciones, llevando a la aparición de un sector tecnológico separada en los noventa.

Bajo estas condiciones para aquellos dotados con una imaginación excepcional, talento científico, destreza mecánica, o la capacidad para persuadir a las empresas de que poseían esas características, las perspectivas y resultados eran brillantes. Podrían ganar grandes sumas, pagarse a si mismos altos salarios, y poner en marcha nuevas compañías. De pronto surgió una nueva elite de los negocios formada por gente joven, con conocimientos, independiente y fabulosamente ricos.

El nacimiento de una clase de ejecutivos inmensamente ricos en el sector tecnológico, sobrepasó en valor de mercado a lo que cualquiera habría admitido públicamente, convirtiendo a esos ejecutivos en los símbolos de la habilidad tecnológica. Pero el mismo fenómeno tuvo un corrosivo efecto secundario en otras corporaciones de Estados Unidos. Ayudó a alimentar una explosión general en los salarios de los ejecutivos.

¿Qué se proponía hacer en términos políticos la nueva clase —dotada de enormes sueldos, libre de las corporaciones, y libre de perseguir sus propios fines? La experiencia de la pasada década permite resumirlo así: se propusieron conquistar el estado y gobernarlo —no sobre la base de algún proyecto ideológico, sino simplemente de la manera que les reportara el mayor dinero posible, el poder les molestara lo menos posible, y que los rescatara si algo salía mal. Esto es, se propusieron caer como depredadores sobre las instituciones reguladoras de Estados Unidos y sobre el sistema de bienestar.

Como forma de pensamiento sobre las relaciones económicas, esta idea no es nueva. La metáfora de la depredación proviene del pensamiento evolucionista, y sus orígenes se encuentran en la economía evolucionista, especialmente en *La*

teoría de la clase ociosa de Thorstein Veblen, publicado por primera vez en 1899 y un clásico del pensamiento americano. Veblen escribió que la depredación es una fase en la evolución de la cultura, «*que se alcanzó cuando... la lucha se convirtió en la nota dominante en la teoría de la vida.*» La relación entre los que trabajan y los que luchan fue una distinción central de la sociedad organizada —y una sociedad donde estaba totalmente ausente la idea benigna de armonía social autoorganizada que surge del pensamiento en términos de mercados.

En la «*cultura bárbara más desarrollada,*» escribió Veblen, el «*orden industrial*» comprende la mayoría de las mujeres, sirvientes, esclavos, más la gente que trabaja y un pequeño grupo de ingenieros. Esta gente son subordinados, y sólo ellos realizan lo que en las sociedades modernas se llama trabajo.

El orden no industrial comprende la clase ociosa: guerreros, gobierno, atletas, y clero. Los industriales proceden de la casta de los guerreros lo cual explica que la organización de la mayoría de los negocios se haga según esquemas militares. Llevan a cabo rituales. Premian actos de honor y valor. **La clase ociosa es predatoria como una cuestión normal: se dedica a la depredación. La relación del señor con su subordinado equivale a la del depredador con su presa.** Las categorías económicas de Veblen incluyen la del propietario absentista y sus derechos adquiridos, que vive del trabajo de los otros por derecho y tradición y no por su contribución funcional a la productividad del sistema.

Después de la investidura de George W. Bush, la administración se convirtió en poco más que una alianza de representantes de los sectores regulados —minería, petróleo, media, farmacéuticas, agricultura— queriendo hacer entrar en vereda el sistema de regulación.

Esto es el Estado Depredador. Una coalición de gente sin escrúpulos oponentes del sistema de regulación del cual depende la persecución de fines públicos, con empresas cuyas mayores líneas de negocio compiten o invaden las principales funciones públicas de lo que queda del New Deal. Una coalición, en otras palabras, que pretende

controlar el estado, en parte para evitar la reafirmación de los fines públicos y, en parte, para meterse en la actividad que en el pasado era propia de los organismos públicos. Empresas que no profesan lealtad a ningún país. Operan sobre la base de un gobierno transnacional, y ven las metas y objetivos de cada sociedad en la que operan como un conjunto de condiciones financieras, más o menos propicias para la búsqueda de beneficios. Desde el punto de vista ideológico, podría decirse justamente que el concepto de bien público a los líderes y a las operaciones de esta coalición les es totalmente ajeno y extraño.

El Estado Depredador es un sistema económico en el que sectores enteros fueron forjados para darse un banquete a costa de sistemas contruidos con fines públicos y que durante muchos tiempo sirvieron a la clase media. La república de las corporaciones administra los restos del sistema. En el día a día, el negocio de los líderes es hacer favores a sus clientes. Esto abarca desde compañías mineras a operadores textiles o a contratistas militares. Incluyen los misántropos que dirigieron la campaña para destruir el impuesto de sucesiones. Incluye la privatización de la Seguridad Social y aquellos que pusieron a la farmacéuticas de en posición de sacar más beneficios de Medicare. A cualquier lugar que mires, las decisiones públicas han sido transferidas a grupos de presión. A cualquier lugar que mires, las decisiones del gobierno arrojan ganancias a personas privadas. **Esto no es una accidente: es un sistema.**

James K. Galbraith, *The Predator State*, págs. 115, 126-147.