

La élite del poder financiero

Enviado por sanerag en Mié, 04/05/2017 - 14:33

Cita:

Foster, John B. y Hannah Holleman [2012], "La élite del poder financiero" *Monthly Review*, New York, Monthly Review Foundation, 62(1):1-19, septiembre

Fuente:

Artículo científico

Fecha de publicación:

Septiembre, 2012

Revista descriptores:

Competencia mundial. Disputa hegemónica^[1]

Estudios de caso: actividades - empresas^[2]

Relaciones entre empresas estados y sociedad^[3]

Tema:

La élite financiera en Estados Unidos en la era de la financiarización

Idea principal:

John Bellamy Foster es editor de *Monthly Review* y profesor de sociología en la Universidad de Oregón.

Hannah Holleman es profesora ayudante de sociología en Amherst College, Massachusetts.

Siguiendo la tesis de la financiarización, John Bellamy Foster y Hannah Holleman sostienen que en los últimos cuarenta años se ha verificado en Estados Unidos "un cambio duradero y profundo de ubicación de la clase capitalista" ya que una parte cada vez mayor obtiene su riqueza de las finanzas y no de la producción, cuyo poder se manifiesta, entre otros, en los puestos estatales que ocupan.

El artículo hace un recorrido histórico que muestra tres etapas del capital financiero en la economía estadounidense: 1) la de su fusión con el capital industrial desde finales del siglo XIX, 2) la subordinación del capital financiero ante el fuerte ascenso del capital industrial después de la crisis de 1929, y 3) el reacomodo de los capitalistas financieros al frente de la economía y el estado estadounidense a partir de los años setenta del siglo pasado.

El *trust* del dinero

El ascenso del capital financiero en la economía estadounidense comenzó a hacerse patente a finales del siglo XIX y comienzos del XX. Rudolf Hilferding advirtió esta tendencia cuando formuló su propuesta de la fusión entre el capital industrial y el capital bancario. Junto a Thorstein Veblen, señaló el acaparamiento de las ganancias por parte de los banqueros, a lo que denominó *ganancias del promotor*

. El ejemplo paradigmático de la fusión entre ambas esferas es la creación en 1901 de la US Steel Corporation, con la fusión de grandes compañías acereras financiada por el banco J.P. Morgan (p. 2).

El pánico bancario de 1907 evidenció la importancia de lo que Charles A. Lindbergh denominó el *trust del dinero*. Por un lado, porque ante la falta de un banco central, el banco privado J.P. Morgan intervino en la estabilización del sector financiero. Por el otro lado, porque, como se descubrió en 1912, “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”, y tan sólo tres banqueros, conocidos como el *grupo interno* acaparaban 300 cargos de dirección en más de cien corporaciones. Los tres banqueros del *grupo interno* eran Morgan, de J.P. Morgan and Co., George F. Baker, del First National Bank, y James Stillman, del National City Bank (p. 3).

La profundidad de la crisis de 1929 arrojó nuevas luces sobre la extensión de los intereses bancarios en la economía estadounidense y los peligros de sus actividades especulativas. En 1932, la Comisión Pecora, encargada de investigar las causas del colapso de 1929, señaló las actividades especulativas de los bancos de inversión así como el entrelazamiento de los consejos de dirección. La conclusión de la Comisión fue que “el país estaba quedando sometido al control de los poderes financieros”. El resultado más importante fue la creación de la Comisión de Valores y Cambio, y la aprobación en el Congreso en 1933 de la ley Glass-Steagall, que exigía, entre otras cosas, la separación de los bancos comerciales y de inversión (p. 4).

La era de la banca aburrida

Aunque intelectuales como Paul Krugman han calificado al periodo que va de 1933 a los años setenta del siglo pasado como la *era de la banca aburrida* por la fuerte regulación sobre el sector financiero, Foster y Holleman relacionan el comportamiento conservador de la banca en este periodo con la fase del capitalismo estadounidense, es decir, con el “enorme crecimiento de los gigantes industriales”. En efecto, en los años posteriores a la Segunda guerra mundial las ganancias del capital industrial fueron tan grandes que las empresas podían financiar su expansión sin acudir al sector financiero, lo que redujo sustancialmente el poder de las finanzas sobre la economía en su conjunto (p. 4).

La era de la financiarización

Los autores comienzan esta sección señalando algunos indicadores que dan muestra del predominio del capital financiero sobre el industrial y que ilustran el proceso de financiarización al que ha entrado la economía estadounidense y el capitalismo global desde los años setenta del siglo pasado, cuando aparecieron signos del estancamiento de la producción. Por ejemplo, según el *Economic Report of the President 2010*, la proporción de las ganancias financieras sobre las ganancias corporativas totales, creció de 17% en 1960 a 44% en 2002 y aunque la crisis hizo descender dicha fracción a 27%, en los primeros trimestres de 2009 se mantenía en 31%, gracias al rescate del gobierno estadounidense. Es crucial notar que el crecimiento de las ganancias financieras va acompañado de crisis recurrentes y de intervenciones estatales.

Esta expresión contradictoria, de quiebres financieros y aumento de las ganancias financieras, da cuenta de un momento particular del capitalismo. A diferencia de quienes ven en la crisis de 2007-2009 un ciclo financiero recurrente en el capitalismo, los autores señalan que se trata de

una inversión de la economía capitalista. Siguiendo a Marx, se diría que las burbujas financieras se producen en las cimas del ciclo económico, pero en los últimos cuarenta años son resultado del estancamiento de la economía y no de la prosperidad, más como una estrategia de corto plazo para estimular la economía. Aunque la inestabilidad financiera está intrínseca (p. 5).

La era de la financiarización supone no sólo la aparición de múltiples instrumentos financieros, cada vez más sofisticados, sino también la concentración y centralización de enormes corporaciones financieras. En primer lugar, en 1999 se aprobó la abolición de la ley Glass-Steagall para desregular el sector y permitir la creación de grandes conglomerados financieros. Luego, la competencia con los bancos extranjeros, a principios de la década de los años noventa, impulsó los procesos de fusión y adquisición, aumentando la concentración en el sector, así como la centralización, al buscar economías de escala. La concentración financiera se aceleró después de la crisis de 2007 debido a las quiebras bancarias y a los rescates del gobierno federal, destinados a las instituciones más grandes, que reforzaban su condición de ser “demasiado grandes para caer” (p. 6-8).

El nivel actual de concentración financiera se basa en el dominio de un amplio espectro de transacciones financieras por grandes conglomerados financieros. Por ejemplo, para 2008, “los diez mayores conglomerados financieros poseían más del 60% de los activos financieros estadounidenses, en comparación con tan solo un 10% en 1990”. Tan sólo J PMorgan Chase posee 1 de cada 10 dólares en depósitos bancarios del país y sólo cuatro bancos (Bank of America, Wells Fargo, Citigroup y JP Morgan) emiten una de cada dos hipotecas y dos de cada tres tarjetas de crédito (p. 8).

La financiarización de la clase capitalista

La “inversión de la economía capitalista” se traduce en cambios en la composición de la clase capitalista y en las relaciones de poder dentro de la sociedad estadounidense. Para demostrar esta transformación, los autores recurren a los datos publicados desde 1980 por *Forbes* de los 400 estadounidenses más ricos, a quienes definen como la “vanguardia de la clase capitalista dominante” (p. 8).

Ya en 1990, un estudio de James Petras y Christian Davenport (1990) sobre los 400 más ricos había identificado un cambio en la composición de la élite estadounidense en la década de los años ochenta. Foster y Holleman retoman sus conclusiones: “los capitalistas especuladores se han vuelto cada vez más predominantes entre la clase dirigente estadounidense, y han desplazado a los capitalistas industriales y petroleros” (p. 9).

Los autores amplían el análisis de los datos de *Forbes* hasta 2007 y sus hallazgos más importantes son:

- En 1982, el petróleo y el gas eran la fuente primaria de riqueza de 22.8% de los 400 estadounidenses más ricos, seguidos por la manufactura, con 15.3%. El sector financiero sólo aparecía para 9% de los multimillonarios.

- En 1992, las finanzas habían rebasado a todos los otros sectores con 17%, mientras el petróleo y el gas sólo representaban la fuente primaria para 8.8% de los ricos. La manufactura se mantenía constante con 14.8% (p. 9).
- En 2007, el porcentaje de multimillonarios registrados por *Forbes* que tenía su principal fuente de riqueza en las finanzas era de 27.3%, seguido por el sector de tecnología con 10.8%, y la manufactura en tercer lugar con 9.5%.

Un tercer indicador de la financiarización, además del incremento de las ganancias corporativas y el cambio en la composición de la riqueza de los multimillonarios, es el aumento de la remuneración de los ejecutivos del sector financiero, quienes se ubicaron en 2007 entre los mejores pagados del país (p. 10).

La financiarización del Estado

Para explicar el cambio en las relaciones de poder que trae consigo la financiarización, los autores retoman el concepto de *élite del poder* propuesto por Wright Mills y desarrollado por autores como William Domhoff. Según estos intelectuales, se trata de un pequeño grupo de individuos que representan diversos segmentos del ejercicio de poder -económico, militar, político- que ocupan puestos estratégicos en las instituciones del país, asegurando diversos privilegios (p. 11).

La influencia de la élite financiera en el estado estadounidense puede ilustrarse por su presencia en las instituciones clave del poder económico y político. Tres secretarios del Tesoro (Andrew Mellon en 1921, Robert Rubin en 1995 y Henry Paulson en 2006), han trabajado antes para Goldman Sachs, uno de los bancos más importantes del país.

Los autores ponen especial atención en la conformación del equipo de transición de Barack Obama, que se ocuparía de continuar con las medidas para atenuar los efectos de la crisis y de gestionar el programa estatal de rescate al sector financiero (TARP, por sus siglas en inglés). Los datos muestran que los ejecutivos de los conglomerados financieros (Hartford Financial Services Group, Goldman Sachs, Hellman&Friedman, Merrill Lynch, Fannie Mae, Citigroup, Lehman Brothers, Barclays, Blackstone Group, Chase Manhattan, Freddie Mac), ocuparon altos puestos en el Departamento del Tesoro, el Consejo Económico Nacional y otros puestos clave. La trayectoria de muchos de estos personajes combina los puestos públicos con su trabajo para los bancos, lo que les asegura no sólo enormes pagos sino que garantizan que las decisiones gubernamentales sigan apuntalando el poder del sector al que sirven. Un caso paradigmático es el de Robert Rubin, quien como secretario del Tesoro de Clinton, preparó la abolición de la ley Glass-Steagal y poco después de renunciar a su cargo en 1999, ocupó el cargo de consejero principal en Citigroup (p. 12).

Lejos de ser lo que algunos pensadores califican de golpe de estado, “la creciente importancia del papel financiero del Estado refleja la financiarización general del sistema en la era del capital monopolista-financiero”, en otras palabras, de la importancia que han adquirido el apalancamiento y la especulación como mecanismos para hacer crecer las ganancias (p. 14).

El posicionamiento de los banqueros en la Reserva Federal y el Tesoro estadounidense

garantiza el crecimiento del capital financiero por dos vías: 1) evitando que las burbujas especulativas estallen y 2) en caso de que las burbujas se rompan, socializando las pérdidas. El crecimiento de las entidades financieras, por medio de fusiones y adquisiciones, les asegura el rescate automático. Sin embargo, el enorme tamaño de los bancos acompañado del crecimiento de las actividades bancarias fuera de la hoja de balance (sistema bancario en la sombra) y su transnacionalización, incrementan la inestabilidad del sistema financiero global, que ha quedado fuera del control de cualquier legislación nacional o internacional (p. 15).

Para finalizar, los autores sugieren que a diferencia de los momentos de pánico financiero en el siglo XX, en la actualidad nada indica que la acción estatal pueda limitar el poder de las finanzas. La principal razón es que la financiarización “es cada vez más lo que impulsa el sistema entero”. Por lo que la única opción real es sustituir al sistema actual por uno que satisfaga las necesidades humanas (p. 16).

Datos cruciales:

Gráfica 1. Ganancias financieras como proporción de las ganancias nacionales de Estados Unidos, 1960-2009. Fuente: *Economic Report of the President*, 2010 (p. 6).

Según un cálculo elaborado por Paul Sweezy, en 1936, los cincuenta mayores bancos estadounidenses tenían 47.9% de los depósitos de todos los bancos comerciales en ese año. En 1990, el mismo número de bancos tenía 46% de todos los depósitos nacionales (p. 5-6)

En 1970, en términos de tamaño (medido en depósitos), los tres mayores bancos del mundo eran BankAmerica, Citicorp y Chase Manhattan. En conjunto, Estados Unidos contaba 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, Citicorp había descendido en 1986 al puesto veintinueve a nivel internacional, mientras que BankAmerica quedaba por debajo de las cincuenta primeras posiciones (p. 7).

Entre 1980 y 2005, en Estados Unidos se produjeron cerca de 11 500 fusiones bancarias. Además, aumentó tamaño de las fusiones: en 2004, J P Morgan Chase acordó la compra de Bank One y la formación de una casa matriz bancaria de 1.1 billones de dólares, y la adquisición de FleetBoston por Bank of America en 2003 produjo una casa matriz bancaria con 1.4 billones de dólares en activos (p. 7).

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 millones 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 (p. 8).

En 2007, los 400 estadounidenses más ricos registrados por *Forbes* poseían una riqueza igual a 1.5 billones de dólares, equivalente a la riqueza del 50% inferior de la población estadounidense, 1.6 billones de dólares (p. 8).

Gráfica 2. Fuentes primarias de la riqueza de *Forbes 400* por sector (1982, 1992, 2002, 2007) (p. 10).

Tabla 1. Nombre de quienes ocuparon puestos en el Departamento del Tesoro, el Consejo Económico Nacional y otros puestos clave durante administración Obama y sus conexiones con el sector financiero (Hartford Financial Services Group, Goldman Sachs, Hellman&Friedman, Merrill Lynch, Fannie Mae, Citigroup, Lehman Brothers, Barclays, Blackstone Group, Chase Manhattan, Freddie Mac) (p. 13).

En 2007, los compromisos fuera de balance de los grandes bancos comerciales estadounidenses eran de 3 billones de dólares (p. 15).

Trabajo de Fuentes:

Petras, James y Christian Davenport [1990], "The changing wealth of the US ruling class", *Monthly Review*, Nueva York, Monthly Review Foundation, 42(7):33-37, diciembre.

Domhoff, William [1990], *¿Quién gobierna Estados Unidos?*, México, Siglo XXI, 256 pp.

Nexo con el tema que estudiamos:

El texto nos sugiere dos líneas de análisis de la corporación capitalista: en el terreno de la competencia intercapitalista y el de las relaciones de poder.

En términos de la competencia, el texto ubica el ascenso del capital financiero como expresión de un cambio cualitativo en la relación intercapitalista. El agotamiento del sector industrial que se verifica desde la década de los años setenta sólo ha sido remontado con el impulso, aunque inestable y a corto plazo, del sector financiero, que se ha fortalecido y ampliado desde entonces. Así, los autores no hablan de un dominio absoluto de las finanzas, sino de una relación de subordinación del capital industrial al financiero. En este sentido es importante seguir la pista de las empresas tenedoras, quienes son y qué grado de poder tienen sobre las empresas de otros sectores. Al mismo tiempo, al interior del sector financiero se ve un proceso ininterrumpido de fusiones y adquisiciones, que explica el tamaño de unos pocos conglomerados.

El otro argumento que no debemos perder de vista es el del posicionamiento de esta élite en las estructuras de poder, lo que nos da una lectura del capitalismo del siglo XXI en su dimensión autoritaria. En efecto, una de las consecuencias más importantes del crecimiento de la élite es su capacidad de tomar decisiones que afectan a la sociedad en general. Como lo muestra el texto, el uso de las instituciones para garantizar privilegios ilimitados al sector financiero se verificó en la administración de Clinton, Bush, Obama y Trump. El resultado no se mide sólo en sus sueldos ni en la desregulación, sino en la acción directa sobre la sociedad: las pensiones, la privatización e incluso el financiamiento a proyectos que desplazan poblaciones enteras de su territorio, el ejemplo paradigmático es la construcción del oleoducto Dakota Access (véase en la sección VS las ETN <http://let.iiec.unam.mx/node/1197> ^[4]).

Source URL (modified on 6 Abril 2017 - 2:19pm): <http://let.iiec.unam.mx/node/1309>

Links

- [1] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/12>
- [2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/16>
- [3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/20>
- [4] <http://let.iiec.unam.mx/node/1197>